



JOHN C.  
MAXWELL

ESCOLHENDO  
UMA VIDA QUE  
VALE A PENA

JOHN C.  
MAXWELL

ESCOLHENDO  
UMA VIDA QUE  
VALE A PENA

Traduzido por  
Luís Aron de Macedo

1ª Edição



Rio de Janeiro  
2015



Todos os direitos reservados. Copyright © 2015 para a língua portuguesa da Casa Publicadora das Assembleias de Deus. Aprovado pelo Conselho de Doutrina.

Título do original em inglês: Intentional living: Choosing a Life That Matters  
Center Street, Hachette Book Group, Nova York, EUA  
Primeira edição em inglês: 2015  
Tradução: Luís Aron de Macedo

Preparação dos originais: Miquéias Nascimento  
Capa: Jonas Lemos  
Projeto gráfico e editoração: Elisangela Santos  
Conversão para ePub: Cumbuca Studio

CDD: 248 - Vida Cristã  
ISBN: 978-85-263-1314-9  
eISBN: 978-85-263-1370-5

As citações bíblicas foram extraídas da versão Almeida Revista e Corrigida, edição de 1995, da Sociedade Bíblica do Brasil, salvo indicação em contrário.

Para maiores informações sobre livros, revistas, periódicos e os últimos lançamentos da CPAD, visite nosso site:  
<http://www.cpad.com.br>

SAC – Serviço de Atendimento ao Cliente: 0800-021-7373

Casa Publicadora das Assembleias de Deus  
Av. Brasil, 34.401, Bangu, Rio de Janeiro – RJ  
CEP 21.852-002

1ª edição: Dezembro/2015- Tiragem: 3.000

# AGRADECIMENTOS



Muito obrigado a:

**Laura Morton**, *que se sentou comigo por horas fazendo-me perguntas e ajudando-me a lembrar de minha história.*

**Stephanie Wetzel**, *minha administradora da mídia social, que me ajudou com a estrutura e pesquisa do livro.*

**Charlie Wetzel**, *meu redator de longa data, que produziu e poliu o manuscrito.*

**Linda Eggers**, *minha assistente executiva, que me ajuda a permanecer intencional todos os dias.*

# SUMÁRIO



## AGRADECIMENTOS

1. Sua Vida Pode Ser uma Grande História
2. Por que Boas Intenções não São Suficientes
3. Eu Quero Fazer a Diferença
4. Procure até Encontrar o Caminho
5. Fazendo algo que Faça a Diferença
6. Agregue Valor aos outros do seu Ponto Ideal
7. Com Pessoas que Façam a Diferença
8. Faça Parceria com Pessoas com Valores Semelhantes aos seus
9. Em um Tempo que Faça a Diferença
10. Seja Urgente em Aproveitar as Oportunidades de Significado

Epílogo

Notas

# 1

## SUA VIDA PODE SER UMA GRANDE HISTÓRIA



### QUAL É A HISTÓRIA DE SUA VIDA?

Quando conheço uma pessoa, peço a ela que me conte sua história logo depois que as apresentações são feitas. Peço que me conte quem ela é, de onde veio, onde esteve e para onde está indo. Quero entender o que é importante para essa pessoa. É bem provável que você faça o mesmo. A narração de nossa história torna-se um ponto de conexão emocional para nós. Ela preenche a distância que há entre nós.

Por quê?

Porque todo mundo gosta de uma boa história. *E sempre* temos uma. Histórias nos dizem quem somos. Elas:

- Inspiram-nos.
- Conectam-nos.
- Animam nosso processo de raciocínio.
- Dão-nos permissão para agir.
- Disparam as emoções.
- Oferecem-nos imagens de quem queremos ser.

As histórias *somos* nós mesmos.

Todos os dias, milhões de pessoas assistem a filmes, leem romances e pesquisam na Internet em busca de histórias que as inspirem ou as façam rir. Todos os dias, ouvimos nossos amigos nos contar

coisas dramáticas ou engraçadas que acontecem com eles. Todos os dias, as pessoas pegam o celular para mostrar fotos e compartilhar histórias. Histórias dizem respeito ao modo como nos relacionamos uns com os outros, aprendemos e lembramos.

Sendo eu um comunicador, gasto boa parte de meus dias compartilhando histórias. As pessoas não se importam muito com fatos frios, nem querem examinar gráficos de setores circulares. Elas querem é emoção. Elas gostam de dramas, se interessam por fotos. Elas querem mesmo é rir, querem ver e sentir o que aconteceu. As estatísticas não inspiram as pessoas a fazer grandes coisas. Já as histórias inspiram!

## QUAL É A SUA HISTÓRIA?

Sendo assim, vou perguntar de novo: Qual é a sua história?

Bem que eu gostaria de poder me sentar com você agora e ouvir você contá-la. Quando você chegar ao fim deste livro, vou falar sobre uma maneira em que você *pode* compartilhar sua história comigo e com os outros. Só que antes de chegarmos ao fim, quero que você pense sobre a sua história até hoje. Que tipo de história é?

Todos temos um pouco de bom humor em nossa história, bem como certo drama. Todos temos altos e baixos, vitórias e derrotas. Há um pouco de comédia, tragédia e história em todos nós. Mas no geral, cada uma de nossas vidas conta uma história maior. O que você quer que seja exclusivamente seu para contar?

Acredito que não importa qual seja o “enredo” que nossa história siga. No fundo, no fundo, todos queremos uma coisa. *Queremos que nossa vida valha a pena. Queremos que nossa história tenha um significado.* Ninguém quer se sentir como se o mundo não sentisse falta dele, como se ele nunca tivesse vivido. Concorda?

Você já viu o filme clássico *A Felicidade Não se Compra*? É a história de George Bailey, um homem que sonha em viajar pelo mundo e construir coisas. Mas ao invés disso, ele fica em casa em Bedford Falls, porque escolhe várias vezes fazer o que ele acredita ser o certo para os outros. Acontece que, em um ponto no filme, George experimenta um momento de crise, e ele passa a acreditar que todos ao redor seriam pessoas melhores caso ele nunca tivesse nascido. O que ele está dizendo é que sua vida não vale a pena.

A grande reviravolta na história ocorre quando, com a ajuda de um anjo, George tem a oportunidade de ver como seriam sua cidade e a vida das pessoas caso ele nunca tivesse existido. Sem ele, aquele lugar seria escuro e negativo. George, então, reconhece o impacto positivo que ele fizera, porque, vez após vez, ele tomou a iniciativa de fazer o que sabia ser certo e ajudou outras pessoas. Como o anjo Clarence lhe diz:

— A vida de cada pessoa toca muitas outras vidas.

George havia tocado muitas vidas em pequenas maneiras e, com isso, fez a diferença.

Você já olhou para a vida sob esse prisma? Já pensou sobre o que quer que sua história de vida seja? Acredita que pode viver uma vida de significado, que pode fazer coisas que realmente importam? Você pode fazer com que sua história seja grande?

Do fundo do meu coração, acredito que a resposta a essas perguntas seja *sim*. Está ao seu alcance tornar a vida uma grande história, uma que tenha significado. Toda pessoa pode isso. Independentemente de qual seja a nacionalidade, a etnia, a capacidade ou a oportunidade, cada um de nós pode viver uma vida de significado. Podemos fazer coisas que valem a pena e que tornam o mundo um lugar melhor. Espero que você acredite. Se não acredita, espero que venha a acreditar quando terminar de ler este livro.

Nunca deixe que a palavra *significado* intimide você. Não deixe que ela o impeça de perseguir uma vida que vale a pena. Quando falo sobre significado, não estou falando sobre ser famoso. Não estou falando sobre ficar rico, nem estou falando sobre ser uma grande celebridade ou ganhar um Prêmio Nobel, ou mesmo tornar-se o presidente de seu país. Não há nada de errado com qualquer uma dessas coisas, mas você não tem de fazer uma delas para ser significativo. Para ser significativo, tudo o que você precisa é fazer a diferença com os outros onde quer que você esteja, com o que quer que você tenha, dia após dia.



Para ser  
significativo, tudo o  
que você precisa é  
fazer a diferença  
com os outros onde  
quer que você  
esteja, com o que  
quer que você  
tenha, dia após dia.



Em 1976, recebi um presente de Eileen Beavers, que, na época, era minha assistente. Quando o desembulhei, vi que era um livro e fiquei intrigado com o título *The Greatest Story Ever Told* (*A Maior História de Todos os Tempos*). Eu mal podia esperar para lê-lo.

Mas quando abri, fiquei chocado. As páginas estavam em branco.

Dentro dele havia um bilhete de Eileen, que dizia: “John, sua vida está diante de você. Preencha estas páginas com atos de bondade, bons pensamentos e assuntos de seu coração. Escreva uma grande história com a sua vida”.

Ainda me lembro da emoção e da expectativa que me percorreram o corpo quando li suas palavras. Pela primeira vez, algo me fez pensar que eu era o autor da minha vida, e que eu poderia preencher cada “página” com o que eu quisesse. Algo fez com que eu quisesse ser significativo. Algo me inspirou a fazer o que fosse possível para tornar minha vida importante.

Sendo assim, qual é o segredo de preencher as páginas de sua vida? Qual é a chave para uma vida que vale a pena?

### ***Viva cada dia com intencionalidade***



Quando você vive cada dia com intencionalidade, quase não há limite para o que você possa fazer. Você pode transformar a si

Quando você  
intencionalmente  
usa todo dia de sua  
vida para ocasionar  
mudanças positivas  
na vida dos outros,  
você começa a  
viver uma vida que  
vale a pena.



mesmo, sua família, sua comunidade e sua nação. Quando um número suficiente de pessoas faz assim, elas podem mudar o mundo. Quando você intencionalmente usa todo dia de sua vida para ocasionar mudanças positivas na vida dos outros, você começa a viver uma vida que vale a pena.

Lembro-me vividamente de assistir ao emocionante discurso de aceitação de Reese Witherspoon, depois de ganhar o Oscar de Melhor Atriz em 2006 por interpretar June Carter Cash em *Johnny e June*.

Witherspoon disse que as pessoas perguntavam a June como ela estava, e ela dizia: “Estou apenas tentando ter uma vida que vale a pena!”. A atriz passou a dizer que ela entendia exatamente o que June queria dizer, porque ela também estava tentando fazer com que a vida valesse a pena — vivendo uma boa vida e fazendo um trabalho que significasse algo para alguém.

E não é o que todos queremos? Fazer com que nossa vida valha a pena?

Se for verdade, por que não acontece com todo mundo?

## ENVOLVA-SE NA HISTÓRIA

As pessoas em sua maioria querem ouvir ou contar uma boa história. O caso é que elas não percebem que podem e devem *ser* essa boa história. Isso exige viver intencionalmente. É a ponte que cruza a diferença para uma vida que vale a pena. É o que vou explicar em detalhes no próximo capítulo, mas, por enquanto, só direi isto: quando as pessoas não intencionais veem os erros do mundo, dizem: “Algo tem de ser feito a respeito”. São pessoas que veem ou ouvem uma história, reagindo a ela de forma emocional e intelectual. Porém, não fazem nada mais que isso.

As pessoas que vivem intencionalmente envolvem-se e vivem a história delas mesmas. As palavras do físico Albert Einstein as motiva: “O mundo é um lugar perigoso, não por causa daqueles que fazem o mal, mas por causa daqueles que olham o mal e não fazem nada”.

Por que tantas pessoas não fazem nada? Acho que é porque a maioria de nós olha para os males e injustiças e fica estupefato. Os problemas parecem muito grandes para enfrentarmos. Dizemos para nós mesmos: “O que posso fazer? Sou apenas uma pessoa”.

Uma pessoa é um começo. Uma pessoa pode agir e fazer a mudança, ajudando outra pessoa. É alguém que pode inspirar uma segunda pessoa a ser intencional e mais outra. Ambas podem trabalhar juntas. Podem tornar-se um movimento. Podem causar impacto. Nunca devemos deixar que o que não podemos fazer nos impeça de fazer o que podemos fazer. Uma vida passiva não se torna uma vida significativa.

Não muito tempo atrás, li *A Million Miles in a Thousand Years* (*Um Milhão de Quilômetros em Mil*

Anos), de Donald Miller. Ele escreve eloquentemente sobre ver nossa vida como histórias. Ele explica: “Eu nunca saí do cinema depois de ver um filme que não tem sentido e pensei que todos os filmes não têm sentido. Só pensei que o filme que vi é que não tinha sentido. Eu me pergunto então se, quando as pessoas dizem que a vida não tem sentido, o que querem dizer é que a vida *delas* é que não tem sentido. Fico imaginando que elas escolheram acreditar que toda a sua existência é desinteressante e que estão projetando suas vidas tristes para o resto de nós”.<sup>1</sup>

Se você estiver lendo estas palavras e pensando: *Eu sou assim mesmo. Minha vida não tem sentido. Minha existência é normal. Gostaria que minha vida fosse menos chata*, então tenho boas notícias para você: essa não tem de ser a sua história. Sua história pode ser uma vida que vale a pena.



Se a sua história  
não for tão  
significativa, ou  
expressiva, ou  
convicente como  
você quer que seja,  
você pode mudá-la.



Donald Miller também escreve: “Você pode chamá-lo de Deus ou consciência, ou pode descartá-lo como o conhecimento intuitivo que todos temos como seres humanos, como contadores de histórias vivos. Mas há um conhecimento que sinto que me guia em direção a histórias melhores, a ser um personagem melhor. Acredito que há um escritor fora de nós mesmos, que traça uma história melhor para nós, que interage conosco e até mesmo que sussurra uma história melhor em nossa consciência”.<sup>2</sup>

Não importam quais sejam suas crenças, posso afirmar-lhe uma coisa: Se a sua história não for tão significativa, ou expressiva, ou convincente como você quer que seja, você pode mudá-la. Você pode começar a escrever uma nova história a partir de hoje. Não se contente em ser apenas um contador de histórias que tenham significado. Decida *ser* a história de significado. Torne-se o personagem central em sua história de fazer a diferença!

## A SUA HISTÓRIA, NÃO A HISTÓRIA

Tenho de admitir que essa noção vai contra tudo o que aprendi na faculdade. Vai contra a sua formação educacional também. Nos cursos que fiz sobre oratória, os professores nos ensinaram a tomar nossa história da História, a não recorrer a experiências pessoais para ilustrar o que queremos dizer. Eles acreditavam que fazer outra coisa que não isso seria egocentrismo.

Sendo eu um comunicador em desenvolvimento, observei que os maiores conferencistas não apenas contam as melhores histórias. Eles fazem as melhores histórias vivendo-as primeiro. Suas histórias vieram de suas experiências. Eles estiveram no centro de suas melhores histórias.

É o que quero para você. Não quero que você seja apenas um *contador de histórias* de significado. Quero que você seja um *vivenciador de histórias*! Sua vida ainda tem muitas páginas em branco. Você pode escrever nelas com a sua vida. Quando você vai fundo nisso, viver intencionalmente é viver a sua

melhor história.

Uma das maiores duplas de comediantes das décadas de 1960 e 1970 foram os Irmãos Smothers. Lembro-me de um roteiro que realizaram em seu *show* de variedades pela televisão que foi algo assim:

— O que é que há, Tommy? — perguntou Dick, que era o pateta. — Você parece que está desanimado.  
— Estou — respondeu seu irmão Tommy. — Estou é preocupado com a situação da nossa sociedade!  
— Mas o que está incomodando você? Você está preocupado com a extensão da pobreza e da fome na terra?

— Ah, não, isso não me incomoda.  
— Entendo. Você está preocupado com a crescente ameaça de guerra nuclear?  
— Não, isso nem me preocupa.  
— Você está chateado com o uso e abuso de drogas pelos jovens?  
— Não, isso não me incomoda muito.

Olhando um pouco intrigado, Dick perguntou:

— Então, Tom, se você não está incomodado com a pobreza, a fome, a guerra e as drogas, com o que você está preocupado?  
— Estou preocupado com a apatia de nossa sociedade!

Pessoas apáticas nunca tornarão o mundo diferente. Pessoas indiferentes não viverão uma vida que vale a pena. Pessoas passivas retiram-se da maior de todas as histórias: a delas. Pode ser que elas queiram se ver na história, mas, nesse caso, existem como meros observadores à margem. Desejam mais, mas não conseguem se tornar participantes ativos. Por quê? Porque não são intencionais.

## COMO COMEÇAR A ESCREVER SUA HISTÓRIA DE SIGNIFICADO

Se você for como eu e quiser fazer a diferença e tem uma história de significado para contar até o final da vida, posso ajudá-lo. Vou mostrar a você o modo simples para se ter uma vida intencional. Mas antes de tudo, você precisa estar disposto a dar um passo importante. Esse passo provém da mudança de mentalidade, da vontade de começar a escrever sua história, abordando a vida de forma diferente.

### 1. Coloque-se na história

Ninguém se depara com o significado. Temos de ser intencionais sobre como fazer que nossa vida valha a pena. Isso requer ação, e não desculpa. A maioria das pessoas não sabe, mas é mais fácil ir do fracasso para o sucesso do que ir da desculpa para o sucesso.

Em um famoso estudo feito por Victor e Mildred Goertzel, publicado no livro intitulado *Cradles of Eminence* (*Berços da Eminência*), foi investigada a infância de 300 pessoas altamente bem-sucedidas.

Essas 300 pessoas tinham conseguido chegar ao topo. Eram homens e mulheres que seriam reconhecidos por pessoas muito inteligentes em seus campos de atuação: Franklin D. Roosevelt, Helen Keller, Winston Churchill, Albert Schweitzer, Clara Barton, Mahatma Gandhi, Albert Einstein e Sigmund Freud. A investigação intensiva sobre a infância dessas pessoas produziu resultados surpreendentes:

- Quando crianças, 75% dessas pessoas foram incomodados por pobreza, lar desfeito ou pais difíceis que eram rejeitadores, excessivamente possessivos ou dominadores.
- Setenta e quatro de oitenta e cinco escritores de ficção ou de drama, e dezesseis dos vinte poetas vieram de lares onde, quando crianças, viram drama psicológico tenso desempenhado por seus pais.
- Deficiências físicas como cegueira, surdez ou membros paralisados caracterizavam mais de 25% da amostra.<sup>3</sup>

A adversidade tentou tirar essas pessoas de suas histórias, mas elas não permitiram. Por quê? Porque eram pessoas altamente intencionais. Tinham um forte *porquê* — um propósito — que as impulsionava para frente, mesmo que o caminho não fosse largo e plano. (Falarei sobre encontrar o seu *porquê* no Capítulo Quatro.)

Olhe para a vida das pessoas que alcançaram significado, e você as ouvirá chamando você para colocar-se em sua história. Talvez não usem estas palavras exatas, mas se você olhar para o que dizem, sentirá a chamada à ação:

“Ousar é perder o pé momentaneamente. Não ousar é perder a si mesmo.” — Soren Kierkegaard

“Só os que se arriscam a ir longe demais descobrem o quanto podem ir.” — T. S. Eliot

“Seja a mudança que você quer ver no mundo.” — Mahatma Gandhi

“Aqui está para os loucos. Os desajustados. Os rebeldes. Os desordeiros. Os pinos redondos em buracos quadrados. Aqueles que veem as coisas de forma diferente, [...] porque as pessoas que são suficientemente loucas para pensar que podem mudar o mundo são aquelas que mudam.”  
— Steve Jobs

As pessoas me pedem o tempo todo conselhos sobre como escrever um livro. Digo a elas para começarem a escrever. Muitas delas gostariam de escrever uma história, um poema ou mesmo um livro, mas nunca escrevem. Por quê? Porque têm medo de começar.

Para ter uma vida que vale a pena, você tem de começar. Comece com você mesmo. Sua *melhor* história começa quando você se coloca nela. Saia na foto. Pare de olhar — comece a viver! Isso não só

mudará sua vida e ajudará os outros, mas também lhe dará a credibilidade e autoridade moral para inspirar e associar-se com outros para fazer a diferença. (Falarei muito sobre isso ao longo do livro.)

Certa vez, enquanto andava pelo Centro de Ciências de Orlando, li estas palavras numa placa: “Experimente — Experiencie — Explore. *Não toque* não está em nosso vocabulário”. Gosto dessa filosofia, não apenas para um centro de ciências, mas também para a vida. Atire-se de cabeça! Você nunca saberá se sabe nadar bem até que você se arrisque a nadar.

## 2. Coloque significado em sua história

Uma história bem escrita é construída pelo uso de elementos que as pessoas pensam que são importantes. Quando vivemos para aquilo que é significativo, estamos dizendo às pessoas o que é importante para nós. Quase todo mundo quer viver uma vida que tenha sentido e significado, quer manifeste ou não o desejo.

Para colocar significado em nossa história, temos de fazer coisas fora de nossa zona de conforto. Temos de fazer mudanças para que possam achar difíceis. Muitas vezes, evitamos fazer essas mudanças. Mas saiba de uma coisa: embora nem tudo o que enfrentamos possa ser mudado, nada pode ser mudado até que o enfrentemos.

Para colocar significado em nossa história, temos também de agir. Ser passivo pode ser seguro. Se você não faz nada, nada dá errado. A inação não faz você fracassar, mas também não faz você prosperar. Podemos esperar, aguardar e desejar, mas com essa atitude perderemos a história que nossa vida poderia ser.

Não podemos permitir que nossos medos e dúvidas nos impeçam de começar. Você é tentado a esperar até o momento ideal? Você se preocupa em começar nesta jornada sem saber exatamente onde ela dará, a qual você pode não fazer bem? Você se preocupa em poder fracassar?



Se você quiser  
viver uma vida que  
vale a pena, não  
comece quando  
você ficar bom;  
comece agora para  
que você fique bom.



Deixe-me ajudá-lo, dizendo-lhe algo que precisa saber: Você não fará bem na primeira vez que fizer alguma coisa. Você não sabe o que está fazendo quando começa a fazer. Ninguém é bom no começo de fazer algo novo. Deixe isso para trás. O romancista Ernest Hemingway disse: “O primeiro projeto é sempre uma porcaria” (Só que ele não disse *porcaria*!). E ele foi agraciado com o Prêmio Nobel de Literatura. Se você quiser viver uma vida que vale a pena, não comece quando você ficar bom; comece agora para que você fique bom. Nunca conheci um astro dos esportes que começasse bem.

Todos começam como iniciantes, e com a prática alguns se tornam bons. Outros se tornam grandes.

Todo mundo começa mal, independentemente do que esteja praticando. Começamos para melhorarmos. Começamos antes de estarmos prontos, porque precisamos e queremos melhorar. A ideia é oferecer o nosso melhor cada vez que tentarmos, até que um dia nos tornemos bons. E, então, um dia, podemos ter a chance de sermos grandes. Isso é crescimento. Mas não poderemos nos

desenvolver se não começarmos.

Sua história não será perfeita. Muitas coisas mudarão. Mas seu coração cantará. Cantará a música do significado. Cantará: “Estou fazendo a diferença!”. E isso é o que lhe dará satisfação ao nível da alma.

### 3. Coloque seus pontos fortes em sua história

Recentemente, tive um almoço esclarecedor com Jim Collins, autor de *Good to Great* (traduzido para *Empresas Feitas Para Vencer*). Estávamos falando na mesma conferência num evento em Las Vegas, e depois de nos pôr em dia por alguns minutos, começamos a falar sobre o significado e impacto do significado.

— Jim, o que é necessário para ocasionar mudança positiva de vida na comunidade? — perguntei.

Eu sabia que ele fizera profunda investigação sobre o tema dos movimentos transformacionais, e eu estava muito interessado em ouvir sua resposta.

— Há três perguntas que você precisa fazer e responder para testar sua prontidão em ser o catalisador para o significado — respondeu Jim. — São estas:

- Você pode ser o melhor do mundo naquilo que faz?
- Você é apaixonado por aquilo que está fazendo?
- Você tem os recursos para mudar o seu mundo?

Desde nossa conversa naquele dia, passei muito tempo pensando sobre essas perguntas. Aqui está o que descobri. A primeira pergunta diz respeito ao *talento*. Você tem competências e aptidões que podem ajudar os outros. Você pode ser o melhor do mundo ao usá-las? Pode ser que sim, pode ser que não. Você pode ser o melhor *você* no mundo ao usá-las? Sem dúvida! Ninguém mais tem exatamente suas habilidades e aptidões, oportunidades e obstáculos, tempo e dons. Você é único e tem a oportunidade única de fazer a diferença que só você pode fazer, desde que esteja disposto a entrar em sua história. Seu talento se tornará a alavanca na vida para criar a história de significado que você quer viver.

A segunda pergunta diz respeito ao *coração*. O significado começa no coração quando desejamos fazer a diferença. Vemos uma necessidade. Sentimos uma dor. Queremos ajudar. Agimos. A paixão é a alma do significado. É o combustível. É o núcleo.

A terceira diz respeito às *ferramentas*. Sem dúvida, você já tem muitos recursos à disposição. Meu desejo é que este livro seja outro. Ele lhe mostrará o caminho para você se tornar altamente intencional e viver uma vida que a pena de acordo com o seu coração e valores.

### 4. Pare de tentar e comece a fazer

“Tentarei fazer o melhor que puder.” Esta é uma declaração que a maioria de nós já fez em um momento ou outro. É uma maneira de dizer que trabalharei para ter a atitude certa e trabalharei na

tarefa, mas não assumirei a responsabilidade pelo resultado. Mas será que basta *tentar* fazer o melhor que puder para ter uma vida de significado? Podemos sair de onde estamos para onde queremos por estarmos apenas *tentando*?

Acho que não.

*Tentar* por si só não comunica verdadeiro compromisso. É indiferença. Não é a promessa de fazer o que é necessário para atingir um objetivo. É outra maneira de dizer: “Farei um esforço”. Isso não está muitos passos longe de: “Farei por fazer”. *Tentar* raramente atinge algo significativo.

Se a atitude de *tentar* não basta, então o que basta?

A atitude de *fazer*!

Há um poder enorme na palavra *fazer*. Quando dizemos a nós mesmos: *Eu farei*, desencadeamos um poder tremendo. Esse ato forja em nós uma corrente de responsabilidade pessoal que potencializa nossos esforços: o desejo de sobrepujar + o senso de dever + a vivacidade plena + a dedicação total de fazer o que precisa ser feito. Isso equivale a compromisso.

A atitude de *fazer* também nos ajuda a nos tornarmos quem fomos feitos para ser. É essa atitude de *fazer* que muitas vezes leva às coisas para as quais fomos feitos para fazer. Enquanto *tentar* está cheio de boas intenções, *fazer* é o resultado de viver intencionalmente.

Ao ler essas palavras, você pode estar pensando: *Não tenho certeza se estou pronto para assumir tal compromisso*. Steven Pressfield, autor de *The War of Art* (A Guerra da Arte), identifica essa relutância. Ele a chama de *resistência*. Ele escreve: “Há uma força que resiste às coisas belas do mundo, e muitos de nós estamos desistindo”. A atitude de *fazer* nos ajuda a romper essa força de resistência, e o mundo precisa disso: que vivamos a nossa história e contribuamos para a história maior que está acontecendo ao redor.

## DESCOBERTAS EM SUA HISTÓRIA DE SIGNIFICADO

Espero que você tome medidas para se colocar plenamente em sua história e comece a escrever sua vida de significado — ou aumentar seu significado, caso você já esteja fazendo um trabalho significativo. A partir do momento em que você começar, haverá um efeito positivo e duradouro em você. Se você ainda não tiver certeza se está pronto para dar esse passo, deixe-me ajudá-lo, dizendo o que funcionará para você:

### Sua história de significado mudará você

Qual é o principal catalisador para a mudança? É a *ação*. Entender pode mudar a mente, mas a ação muda a vida. Se você agir, mudará a sua vida. E essa mudança começará a mudar os outros.

O empreendedor e conferencista Jim Rohn disse: “Um dos melhores lugares para começar a mudar

a vida é fazer tudo o que aparecer em sua lista mental de ‘deveres’”. Que tarefa para ajudar os outros continua aparecendo em sua lista de “deveres”? Quero desafiá-lo a desenvolver a disciplina de *fazer*. Toda vez que preferimos a ação ao argumento, desenvolvemos um nível crescente de autoestima, autorrespeito e autoconfiança. Em última análise, é como nos sentimos acerca de nós mesmos que fornece a maior recompensa por qualquer atividade.

Na vida, não é o que *obtemos* que nos torna valiosos. É o que *nos tornamos* que dá valor para nossa vida. A ação é o que converte os sonhos humanos em significado. Dá valor pessoal que não ganhamos por outra fonte.

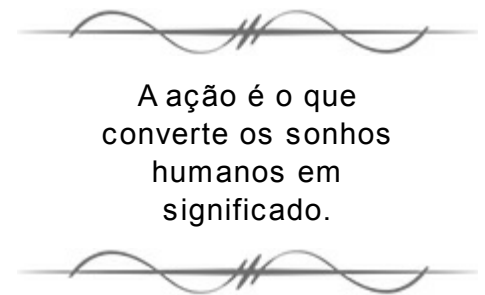
Quando eu estava na faculdade, eu sentia que deveria fazer algo de positivo no bairro mais pobre da cidade em que eu morava. Muitas vezes, eu ouvia as pessoas dizerem que algo tinha de ser feito para ajudar as pessoas que moravam lá, mas não vi ninguém fazer nada a respeito. Então, decidi organizar uma operação de limpeza nesse bairro. Durante um mês, os voluntários trabalharam para limpar e embelezar o bairro. Depois, começamos a ajudar as pessoas que precisavam de assistência médica. Logo, logo, as pessoas começaram a tomar conta do bairro, e as coisas começaram a mudar. Lembro-me vividamente de andar pelo bairro com grande dose de orgulho de realização. Sentia-me muito alegre, sabendo que tomara parte de um grupo de pessoas que fizera a diferença na comunidade. Como resultado, a mudança em mim era tão grande como a mudança no bairro.

Quando você assumir a responsabilidade por sua história e viver intencionalmente uma vida de significado, como é que você mudará?

- **Você reafirmará seus valores.** Agir motivado pelo que você valoriza esclarecerá esses valores e os tornará uma prioridade permanente na vida.
- **Você encontrará a sua voz.** Você terá a confiança de falar e vivenciar aquilo que crê na frente dos outros e começará a desenvolver uma autoridade moral com as pessoas.
- **Você desenvolverá seu caráter.** Pessoas passivas permitem que seu caráter seja influenciado pelos outros. Pessoas ativas lutam para formar e manter seu caráter. Elas crescem e se desenvolvem por causa dele.
- **Você experimentará satisfação interior.** O contentamento está em saber que você está onde deve estar. Também está em saber que suas ações estão alinhadas com quem você é.

Quando vivemos nossa vida intencionalmente para os outros, começamos a ver o mundo através de nossos olhos, e isso nos inspira a fazer mais do que pertencer; nós participamos. Fazemos mais do que importar-se; ajudamos. Vamos além de sermos justos; somos gentis. Vamos além de sonhar; trabalhamos. Por quê? Porque queremos fazer a diferença.

Se você quiser uma vida melhor, torne-se intencional acerca de sua história. O benefício que você



recebe pessoalmente impressionará. Isso não significa que será fácil. O significado é confuso, é inconveniente, é impressionante. Às vezes, fico decepcionado comigo mesmo. Já fiquei decepcionado com outros. Todas as vezes que eu disse *não* em minha vida, foram mostrados os meus defeitos. A história que eu queria escrever e a que está sendo escrita são diferentes. Mas tudo bem. Meus fracassos desenvolveram meu caráter, e meus sucessos foram inesquecíveis. Quando a sua história de significado se mover do ideal para o real, começará a refazer você.

### **Sua história de significado trará outros para a sua história**

O que você move para frente move em direção a você. Por anos, tenho ensinado que, quando uma pessoa se move em direção a sua visão, os recursos começam a se mover em direção a essa visão. Esses recursos podem ser materiais, financeiros ou de pessoas. Quando uma pessoa para de se mover, assim param os recursos. Conforme você for entrando na sua história de significado e agir, você descobrirá que isso é verdade.

Dei mais um passo nesse princípio. Quando entro numa área de significado, também peço às pessoas que me acompanhem. (Explicarei isso em detalhes no Capítulo Sete.) Há um grande poder em convidar outras pessoas para juntar-se a você. Você pode compartilhar significado, convidando os outros a fazer parte de sua história. Donald Miller ilustra esse ponto em *A Million Miles in a Thousand Years* (*Um Milhão de Quilômetros em Mil Anos*). Ele escreve:

Quando estávamos na Uganda, fui com [meu amigo] Bob participar da cerimônia do início da construção de uma nova escola. O conselho escolar estava lá, bem como as autoridades locais. O diretor da escola tinha comprado três árvores, as quais Bob, o funcionário do governo e o diretor plantariam para comemorar o início da construção. Bob me viu por perto, tirando fotos do evento e aproximou-se para perguntar se eu poderia plantar a árvore para ele.

— Tem certeza? — perguntei.

— Totalmente — disse ele. — Seria ótimo para mim voltar a este lugar e ver a árvore que você plantou, para lembrar de você toda vez que eu a visitar.

Larguei minha câmera e ajudei a cavar o buraco onde plantei a árvore, cobrindo-a até seu minúsculo tronco. A partir daquele momento, a escola já não era a escola de Bob. A melhor história já não era a história de Bob. Era a minha história também. Eu entrara para a história com Bob. É a grande história do fornecimento de educação para crianças que, de outra forma, ficariam sem instrução. Depois disso, doe dinheiro para a obra de Bob em Uganda, e ainda estou trabalhando para oferecer uma bolsa de estudos para uma criança que conheci numa prisão em Kampala, que Bob e seus advogados ajudaram a libertar. Estou contando uma história melhor com Bob.<sup>4</sup>

Quando você convidar outras pessoas para juntar-se a você, vocês mudarão e terão melhores histórias para mostrar. Como o poeta Edwin Markham escreveu:

Há um destino que nos faz irmãos

Ninguém segue o seu caminho sozinho.

Tudo o que enviamos para a vida dos outros

Vem de volta para a nossa.

Minhas melhores lembranças vêm dos tempos em que os outros estavam comigo na minha história de significado. Não há alegria que se iguale às pessoas que trabalham juntas para o bem comum. Hoje, meus melhores amigos são aqueles que estão comigo na viagem de significado. Essas amizades são intensificadas por experiências significativas. As suas amizades também serão.

### **Sua história de significado aumentará o apetite por mais significado**

Em 2013, em uma conferência que fiz no Bahrain, sentei-me à mesa com Jaap Vaandrager no almoço. Vaandrager é um empresário de grande sucesso da Holanda que vive e trabalha no Bahrein. Durante nossa conversa, ele me perguntou o que eu estava escrevendo. Falei brevemente que estava escrevendo este livro sobre como fazer a diferença. Ele respondeu:

— Minha filha Celine está fazendo a diferença na vida das pessoas, e ela é apenas uma adolescente.

E começou a me contar a história, a qual me deixou maravilhado.

Tendo sido criada na Holanda, Celine sabia que era privilegiada. Isso ficou claro para ela na Índia. Seu pai e avô tinham feito muitos projetos de caridade nesse país, e ela foi para lá sozinha e testemunhou as condições.

— Vi quantas pessoas vivem em condições de extrema pobreza — disse Celine. — As crianças nas favelas e outras áreas menos afortunadas não têm educação básica, e a única língua que aprendem é a língua local, que limita as oportunidades na vida adulta. O maior desejo dessas crianças é sair das favelas e começar uma vida na cidade com um emprego estável, um rendimento estável e uma família amorosa.

Ela percebeu que a chave era a educação.

— Acredito que seja uma das coisas mais importantes na vida e que capacita as pessoas a fazer o que quiserem com a vida — disse Celine. Ela pensou que, se as crianças aprendessem inglês, elas teriam uma chance de uma vida melhor quando crescessem.

Celine tinha um plano. Ela abriria uma escola para crianças carentes com uma professora de inglês. Isso as ajudaria mais tarde na vida e proporcionaria mais oportunidades para elas. Depois de fazer muita investigação e com a ajuda de amigos na Índia, ela encontrou uma escola. Precisava agora de uma professora de inglês, mas não tinha dinheiro suficiente para pagar-lhe o salário. Nessa escola e outras iguais, os alunos recebiam apenas os suprimentos mais básicos e um almoço, que, para muitos, é a única refeição quente que recebem por dia.

A escola que ela encontrou chamava-se Escola Fundamental Mahadji Shinde. As crianças que a frequentavam, quarenta e quatro em uma sala de aula, eram as crianças mais desfavorecidas da Índia: 10% eram órfãs, 60% tinham apenas um dos pais, e 80% viviam em barracas nas favelas.

Encontrar uma professora de inglês para a escola não foi fácil, mas Celine conseguiu em um mês. A professora era uma jovem solteira, cuja família inteira dependia de seu salário, inclusive seu pai, que tinha câncer. Ela estava desempregada e ficou contente pelo trabalho. Agora tudo que Celine tinha a fazer era descobrir como pagar-lhe.

Começou a levantar dinheiro com as vendas de bolos na escola. Também patrocinou natação. Mesmo assim, a quantidade de dinheiro que entrava estava longe de ser suficiente para cumprir seus objetivos.

Quando o décimo sexto aniversário de Celine se aproximou, ela sabia o que queria fazer.

— Para o meu aniversário de dezesseis anos, intensifiquei meus esforços, convidando todos os meus amigos, amigos da família e colegas de classe para participar de uma festa beneficente de aniversário que eu estava dando. Disse-lhes também que trouxessem mais uma pessoa.

Em vez de pedir presentes, Celine pediu doações para uma instituição de caridade que ela estava fundando chamada Nenhuma Nação Sem Educação.

— Em poucas horas, a caixa de doação estava cheia, e eu já sabia que alcançara o meu objetivo — disse Celine. — Quando contei o dinheiro, mal pude acreditar. Tínhamos recebido mais do que o dobro do dinheiro necessário. Sucesso!

Ela usou o dinheiro para pagar o salário da professora por um ano. Isso significava que as crianças começariam a ter aulas de inglês, e a professora teria um emprego estável por um ano, e o câncer de seu pai seria tratado. Com o dinheiro extra, Celine comprou dezenas de livros básicos de inglês para crianças e também animais de pelúcia para a escola fundamental. Quando Celine foi à escola para entregar os livros e brinquedos, as crianças ficaram muito felizes e a receberam com entusiasmo. Na mesma viagem, ela ajudou outros projetos que seu avô tinha patrocinado.

— Passei um tempo fantástico na Índia — disse Celine. — Nem sei como agradecer a todos por me ajudarem. Foi uma experiência que mudou minha vida e jamais esquecerei isso.

Mas a história de Celine não termina aí. Ela conta:

— A minha nova missão? Construir uma escola em Mumbai, na Índia, para o meu aniversário de dezoito anos.



A borboleta não  
pode voltar a ser  
lagarta. Quando  
você começa a  
viver a história de  
significado, você  
pega um gosto por

A história de Celine mostra que, quando você faz do significado uma parte da sua história, isso só aumenta o seu apetite por fazer mais coisas que importam. Eu sei que, quando comecei a agregar valor aos outros, a coisa tornou-se uma obsessão no melhor sentido da palavra. Quanto mais eu fazia, mais me tornava intencional em encontrar outras oportunidades. A borboleta não pode voltar a ser lagarta. Quando você começa a viver a história de significado, você

fazer a diferença e  
não volta mais  
atrás.



pega um gosto por fazer a diferença e não volta mais atrás.

Queria ter lido uma história como a de Celine quando eu era adolescente. Mesmo com todas as vantagens que eu tinha, ninguém nunca destacou que havia pessoas fazendo coisas significativas nessa

idade. Nunca me ocorreu que eu pudesse fazer tal diferença quando jovem. Sabedor dessa possibilidade, teria causado enorme impacto em mim.

### **Sua história de significado sobreviverá a você**

No meu livro *The Leadership Handbook* (O Livro de Ouro da Liderança), há um capítulo sobre legado, intitulado “As Pessoas Resumirão a Sua Vida em uma Frase – Defina-a Desde Já”. Ao entrar em sua história e tornar-se intencional sobre como fazer a diferença, você pode escolher o seu legado. Que oportunidade! Hoje, você e eu podemos decidir viver uma vida que importe, e isso terá impacto sobre a forma como será lembrado depois que você se for. Minha esposa Margaret ficou profundamente comovida com um livro chamado *Forget-Me-Not: Timeless Sentiments for Lifelong Friends* (Não-Me-Esqueça: Sentimentos Intemporais para Amigos de Longa Data), de Janda Sims Kelley. É uma coletânea de prosa e poesia escrita no século XIX. Um dos textos particularmente a impactou. Dizia:

Para Viola,  
Ouse fazer o certo, ouse ser verdadeira,  
Você tem um trabalho que  
nenhum outro pode fazer.  
Faça-o tão gentilmente,  
tão bravamente, tão bem  
Que os anjos se apressarão  
A contar a história.  
Sua amiga, Annie  
*Haskinville, Nova York, 8 de fevereiro de 1890*

Não é pelo que todos devemos nos esforçar para fazer? Como Viktor Frankl disse: “Toda pessoa tem sua própria vocação ou missão específica na vida. Toda pessoa deve realizar o trabalho concreto que exige satisfação. Nisso, ela não pode ser substituída, nem sua vida pode ser repetida. Assim, a tarefa de cada pessoa é tão única quanto a oportunidade específica para realizá-la”.

## **ISSO É PESSOAL**

Neste ponto, devo fazer uma pausa para lhe dizer algo: se você já leu algum de meus livros, verá que este é diferente em termos de tom e abordagem. Eu lhe mostrarei o caminho para a vida intencional e o ajudarei a criar uma que vale a pena, mas também lhe contarei muitas coisas da minha história pessoal. Contarei coisas de quando eu era um garoto que ia à escola na pequena cidade de Ohio durante a década de 1950, época em que me tornei pastor de uma pequena igreja no interior de Indiana, de quando liderei igrejas em constante expansão nas décadas de 1970, 1980 e 1990, de quando viajei pelo mundo como conferencista para ensinar empresários e líderes, de quando fundei várias empresas e uma organização sem fins lucrativos, de quando ensinei milhões de líderes ao redor do mundo.

Não lhe contarei tudo isso para me gloriar. Minha vida é falha, mas acredito que preciso compartilhá-la com você de uma maneira que nunca fiz antes, porque não conheço maneira melhor para ensiná-lo a embarcar na vida intencional. Acredito que, se você conhecer minha história e como ela se desenrolou, você será ajudado a escrever sua própria história de significado. Ela o capacitará a liderar a si mesmo para uma vida que vale a pena.

Deixe-me dizer-lhe outra coisa: eu falo muito abertamente sobre minha fé cristã neste livro. Faço isso porque é parte importante de minha jornada pessoal. Também pode ser parte da sua. Mas também sei que pode não ser. Tenha certeza de que não forçarei minha fé cristã em você. Se você for indiferente à fé cristã, ou mesmo que você tenha uma disposição negativa em relação à fé cristã ou a Deus, acredito sinceramente que você se beneficiará ao ouvir minha história. Dito isto, quero que saiba que informarei quando for falar sobre minha fé cristã, e você pode pular essa seção se quiser. Não ficarei ofendido.

Já que é a hora da confissão, também vou lhe contar um pequeno segredo: eu tive dificuldades em escrever este livro, mais do que os outros que já escrevi. Sabe por quê? Porque a mensagem da vida intencional e do resultante significado é tão significativa, tão poderosa e tão pessoal que senti que tinha de entendê-la bem. Acredito que o que tenho a dizer sobre este assunto tem o potencial de mudar sua vida, assim como mudou a minha.

Quando rememorei minha história e explorei minha jornada de vida intencional e significado, percebi que seguiu um padrão, um padrão que usarei para lhe mostrar o caminho. Aqui está:

*Eu Quero Fazer a Diferença*

*Fazendo Algo que Faça a Diferença,*

*Com Pessoas que Façam a Diferença,*

*Em um Tempo que Faça a Diferença.*

O restante do livro está organizado em linha com o padrão desses quatro pensamentos (explicarei algumas coisas sobre a vida intencional no próximo capítulo). Meu desejo é que, ao ler e ouvir a meu

respeito, você faça descobertas acerca de você mesmo, do seu chamado para fazer a diferença e de sua capacidade de viver uma vida de significado, a qual você pode começar a fazer agora.

Ainda que eu lhe conte muito de minha história e revele mais sobre o meu passado, quero que você entenda que minha história não é mais importante do que qualquer outra — inclusive a sua. Acredito que cada pessoa tem um grande valor. Cada pessoa é importante. Eu acredito em você. Acredito em seu potencial de transformação pessoal. E acredito que você tem a capacidade de causar um impacto no mundo.

Sua história, assim como a minha, não será perfeita. A história de cada pessoa contém vitórias e derrotas, dias bons e ruins, altos e baixos, surpresas e incertezas. É a vida. Este livro não versa sobre criar uma vida *perfeita* para você. Versa sobre o desejo de uma vida *melhor* para você.

Tenho sido um observador de pessoas por toda a vida, e também noto que as pessoas são muito passivas em relação à existência. Uma indicação dessa observação é que, quando pediram que descrevessem arrependimentos significativos na vida, oito de dez pessoas se concentram em ações que elas *não* fizeram em vez de ações que *fizeram*. Em outras palavras, concentram-se em coisas que *não* fizeram ao invés de coisas que *fracassaram em fazer*. A melhor história surgirá quando você for altamente intencional com a vida. Eu sei porque tenho experimentado isso.

## SUA MELHOR HISTÓRIA

Um de meus filmes favoritos é *Amistad*, dirigido por Steven Spielberg. Trata-se de um motim em um navio de escravos e do julgamento que ocorreu para determinar o *status* dos escravos rebeldes depois que o navio chegou milagrosamente aos Estados Unidos. Representando os escravos, estava o advogado abolicionista afro-americano Theodore Joadson, interpretado por Morgan Freeman. Seu conselheiro era o ex-presidente dos Estados Unidos John Quincy Adams, interpretado por Anthony Hopkins.

No filme, Adams pede a Joadson que resuma o caso. O resumo do Joadson é brilhante, preciso e desprovido de emoção. O velho Adams então aconselha Joadson: “No início de minha carreira de advogado, aprendi que *quem conta a melhor história ganha*”.

Quero que você ganhe, contando a melhor história que você possa contar com sua vida.



Quando eu morrer,  
não posso levar  
comigo o que  
tenho, mas posso  
viver nas pessoas  
por aquilo que dei.



Enquanto você pensa sobre sua história de vida e como deseja que ela seja lida, quero deixá-lo com um pensamento final. Costumo ensinar que temos duas grandes tarefas na vida: encontrar a nós mesmos e perder a nós mesmos. Em última análise, acredito que encontramos a nós mesmos quando descobrimos o nosso *porquê*. Perdemos a nós mesmos durante a viagem a caminho do significado quando colocamos os outros em primeiro lugar. Qual o resultado? As

pessoas que ajudamos também encontram a si mesmas, e o ciclo de legado pode começar outra vez. Isso tem o poder de continuar a viver depois de nós. Quando eu morrer, não posso levar comigo o que tenho, mas posso viver nas pessoas por aquilo que dei. É o que espero para você enquanto você lê este livro.

Se você estiver pronto para aprender que viver com intencionalidade mudará sua vida, então vire a página e vejamos por que ter boas intenções por si só nunca é suficiente para viver uma vida de significado.



# SUA VIDA PODE SER UMA GRANDE HISTÓRIA

## Sua história até aqui

Como você caracterizaria sua história de vida até agora? Já é grande? É boa, mas não espetacular? Está aquém do que você quer que seja? Pense a respeito e escreva sobre. Há várias maneiras de fazer isso. Você pode fazer uma lista de todos os momentos memoráveis, tanto positivos quanto negativos, podendo escrever no formato de história. Você também pode anotar ideias ou escrever um parágrafo de resumo. A forma não é muito importante. O que importa é que você escreva, sem se esquecer de verificar se sua história está indo na direção que você quer que vá pela época que você terminar de viver.

## Comece a esboçar um novo capítulo

Se a direção de sua vida não é bem o que você quer que seja, então escreva o que você quer realizar para tornar o mundo um lugar melhor. Não precisa ser algo elevado. Não tem de ser algo sensacional. Só precisa ser algo que faça a diferença de uma forma que seja importante para você. O que você quer que as pessoas digam no seu funeral? Escreva agora.

## Entre em sua história

Agora, discirna o que significa para você ser mais proativo em fazer que a vida valha a pena ou em fazer você entrar em sua história. Identifique aquela ação simples que você pode fazer hoje e todos os dias, pela próxima semana ou mês, para começar a reescrever sua história. Como Doug Horton diz: “Seja seu próprio herói. É mais barato do que um bilhete de cinema”.

## POR QUE BOAS INTENÇÕES NÃO SÃO SUFICIENTES



O poeta Samuel Johnson é creditado com a composição do provérbio: “O inferno está cheio de boas intenções”. Por que ele diria uma coisa dessas? Não é algo positivo querer fazer o bem e ter o desejo de ajudar os outros? Minha resposta é sim. Ter um coração voltado para ajudar as pessoas e agregar valor a elas faz de você uma pessoa melhor. Mas se sua motivação para agir assim não for intencional, não fará a diferença.

## TRANSPONDO A DISTÂNCIA DO SIGNIFICADO

No filme *Pay It Forward* (*A Corrente do Bem*), o professor Eugene Simonet desafia a classe a sair e fazer a diferença na vida dos outros. “Pense em uma ideia para mudar o mundo e coloque-a em ação”, diz ele aos alunos. Por quê? Porque ele sabe que as pessoas, mesmo desejando fazer alguma coisa que vale a pena, não começam intencionalmente a construir a ponte entre o saber e o fazer. Elas esperam. Como resultado, nunca transpõem a distância. Nunca experimentam o significado.

Quando rememoro minha jornada de significado, reconheço que começou com boas intenções mais do que com vida intencional. Minhas boas intenções expressavam meu coração e o desejo de ajudar os outros, mas ficavam muito aquém do significado que eu realmente desejava. Excelente exemplo disso ocorreu quando eu estava no ensino médio. Eu gostava de jogar basquete. Do início do ensino médio em diante, joguei no time de basquete, e eu era muito bom. Acontece que eu sempre quis jogar futebol americano também. No entanto, eu sabia que meus pais não queriam que eu jogasse dois esportes.

Eles temiam que eu não conseguiria acompanhar os estudos. Eu tinha um dilema. Todo verão, eu dizia aos amigos que eu estaria nas eliminatórias de futebol americano no outono. Era minha *intenção* aparecer. Contudo, eu sabia que decepcionaria meus pais se o fizesse. Então, inevitavelmente, eu desapontava a mim mesmo e aos meus amigos quando não ia. O resultado foi que minhas intenções eram inconsistentes com meu comportamento.

Cedo na vida, muitas vezes minhas intenções eram apenas pensamentos — grandes ideias, mas não respaldadas por ações. Tivesse eu sido *intencional* e dito aos meus pais que queria jogar futebol americano. Acho que eles teriam permitido.



Qual jogo você está  
assistindo e que  
você preferiria estar  
jogando?



A parte triste é que nunca cheguei a jogar futebol americano, porque nunca disse a eles como me sentia. Todo outono, sentava-me na arquibancada para assistir aos jogos, porque era até onde as minhas boas *intenções* me levavam. Com o transcorrer do tempo, encontrei uma maneira de sair das arquibancadas e entrar em campo mais vezes na vida. Isso ocorreu quando comecei a ver a diferença entre *boas intenções* e *vida intencional*. O significado só começou a

tornar-se meu quando me conscientizei da necessidade de agir e persistir a cada dia.

Qual jogo você está assistindo e que você preferiria estar jogando? Você está sentado nas arquibancadas em áreas da vida onde poderia estar fazendo a diferença?

Existem muitas maneiras de ser significativo, tantas quantas existem pessoas na terra. Cada um de nós tem habilidades, talentos, oportunidades, causas e chamados únicos. Nos próximos capítulos, ajudarei você a descobrir o que são essas coisas para você. O fato é que existe apenas um caminho certo para você alcançar esse significado, e é através de uma vida intencional. Tendo em vista que você ainda está lendo este livro, acredito que você tomou a decisão de entrar em sua história como sugeri no Capítulo Um. Você quer viver uma vida que importe. Você deseja significado. Muito bem. Mas a próxima pergunta é como.

Primeiramente, deixe-me esclarecer o que quero dizer quando me refiro à *vida intencional*. Estou descrevendo uma vida que lhe traz *satisfação diária* e *recompensas contínuas* por meramente trabalhar para fazer a diferença, pequena ou grande, na vida dos outros. A vida intencional é a ponte que levará você para uma vida que importe. Boas intenções não levarão você para lá.

Qual é a grande diferença entre boas intenções e vida intencional? Posso mostrar usando apenas algumas palavras. Dê uma olhada nas três colunas de palavras mais adiante e, ao olhar, pergunte a si mesmo: “Vivo na terra das boas intenções ou na terra da vida intencional?”.

## **PALAVRAS DE BOAS INTENÇÕES**

## **PALAVRAS DE VIDA INTENCIONAL**

## **UMA VIDA QUE VALE A PENA**

|                  |                 |                |
|------------------|-----------------|----------------|
| Desejo           | Ação            | Resultados     |
| Vontade          | Propósito       | Realização     |
| Um Dia           | Hoje            | Todo Dia       |
| Fantasia         | Estratégia      | Persistência   |
| Esperançosamente | Definitivamente | Continuamente  |
| Passivo          | Ativo           | Proativo       |
| Ocasional        | Contínuo        | Habitual       |
| Emoção           | Disciplina      | Estilo de Vida |
| Alguém Deve      | Eu Irei         | Eu Faço        |
| Sobrevivência    | Sucesso         | Significado    |

Ao olhar para essas listas, você consegue perceber por que as boas intenções por si só não chegarão ao significado? Na verdade, se tudo o que você faz é cultivar boas intenções, mas nunca age com intencionalidade, é muito provável que você se torne mais frustrado e menos realizado, porque o seu desejo por mudança positiva pode aumentar, mas a falta de resultados deixará você frustrado.

Quer percebamos ou não, as pessoas vivem num campo ou noutro. Quer seja deliberadamente ou por padrão, se tivermos o desejo de tornar o mundo um lugar melhor, ou nos contentaremos com boas intenções ou adotaremos a vida intencional. Qual opção você escolherá?

## **APRENDENDO A SER INTENCIONAL**

Mesmo alguém como eu, que foi criado num lar onde a intencionalidade era muito valorizada, nem sempre entendi o conceito logo de cara.

Meu pai é a pessoa mais intencional que já conheci. Ele sabe em que acredita, identifica o que quer, pensa sobre o que precisa fazer para ocasionar os resultados que quer e sempre age para realizar. Atualmente, ele está com noventa e quatro anos de idade, e ainda está vivendo intencionalmente.

Quando jovem, papai estudou as pessoas bem-sucedidas e descobriu que todas tinham uma coisa em comum: a atitude positiva. Ele não era uma pessoa naturalmente positiva, então começou a ler livros e ouvir conferencistas que lhe ensinaram como se tornar mais positivo. Ele praticava o pensamento

positivo todo dia, e ainda pratica.

Aqui está outro exemplo de sua intencionalidade. Durante a Depressão, quando muitas pessoas estavam sem trabalho, ele ia para um negócio onde esperava conseguir emprego e trabalhava um dia de graça. Na sua concepção, seu trabalho seria tão bom que o proprietário da empresa o contrataria sumariamente. Caso não acontecesse, ele seguia em frente e fazia a mesma coisa para outra empresa. Papai nunca ficou sem trabalho.

Meus pais eram altamente intencionais com Larry, meu irmão mais velho, Trish, minha irmã mais nova, e eu. Tendo em vista que queriam conhecer nossos amigos e nos supervisionar enquanto construíamos relacionamentos, eles supriram nossa casa com tudo o que meninos e meninas poderiam querer: brinquedos, uma mesa de pingue-pongue, um conjunto de química e uma mesa de bilhar. Como resultado, todas as crianças do bairro se reuniam lá em casa, e mamãe gentilmente nos orientava sobre quais relações eram positivas e quais eram negativas.

À mesa do jantar, mamãe e papai faziam perguntas todas as noites. “O que você leu hoje?”, “O que você tentou fazer e não deu certo?”. Meus pais estavam plantando sementes de intencionalidade em nós em cada refeição.

Papai também era intencional sobre nosso crescimento e desenvolvimento. Ele nos pagava para lermos livros que ele sabia que nos melhorariam, em vez de nos pagar para tirar o lixo. (Eu ainda tiro o lixo. Só não sou pago por isso!) No dia que recebi minha carteira de motorista, antes de entrarmos no carro e irmos para casa, ele disse: “Vou lhe ensinar a lição mais importante que você aprenderá sobre dirigir”. Tirou um livro do bolso do paletó e o colocou no porta-luvas.

— Haverá momentos em que você ficará parado no trânsito, estará diante de uma cancela de trem ou à espera de alguém — disse ele. — A melhor maneira de usar esse tempo e fazer com que valha a pena é ler.

Meu amor pela leitura foi intencionalmente incutido em mim por papai.

Apesar do elevado grau de intencionalidade de meus pais, eu não a entendia quando menino. Eu não adotei a vida intencional. Talvez houvesse muita diversão em mim. Mais do que tudo, eu queria mesmo era me divertir. Quando me tornei adulto, pensei que o trabalho duro era a chave para o sucesso. Achei que quanto mais trabalhasse com afinco, mais bem-sucedido eu seria.

O que me mudou? Como foi que reconheci que a vida intencional era a chave para uma vida que vale a pena, que era a ponte entre o sucesso e o significado? Quando eu estava nos meus vinte e poucos anos de idade, conheci um homem chamado Curt Kampmeier.

Curt estava associado ao Instituto de Motivação de Sucesso de Waco, Texas. Por tê-lo ouvido falar sobre os princípios de sucesso e gostado do que ele tinha a dizer, escrevi um bilhete pedindo se poderia me encontrar com ele na próxima vez que ele viesse à minha cidade. Para minha surpresa, ele disse que sim. Então, nos encontramos para o café da manhã.

Enquanto eu estava comendo ovos, Curt me perguntou se eu tinha um plano pessoal de crescimento para a minha vida. Era uma



pergunta que ninguém nunca me fizera. Eu não só não tinha um plano, como também nem sabia que deveria ter. Fiquei tão envergonhado com a pergunta que tentei disfarçar minha resposta. Comecei a contar-lhe todas as coisas que eu estava fazendo no meu trabalho e quantas horas eu estava me dedicando. Ele não se deixou enganar nem por um instante.

— Se você quiser crescer, — disse ele — você tem de ser intencional.

Essa declaração me atingiu como um soco na cara.

Curt me disse que tinha um plano detalhado de crescimento. Era um *kit* com material sobre metas, atitude, iniciativa e responsabilidade. Instintivamente, eu sabia que essas coisas poderiam me ajudar. Quando lhe perguntei como poderia obter o *kit*, ele me respondeu que eu poderia comprá-lo por 695 dólares.

Era o equivalente a um mês de salário para mim!

Fui para casa à procura de alternativas. Comecei perguntando a amigos e colegas se eles tinham um plano de crescimento. Não tinham. Nenhum de meus amigos era intencional sobre como tornar-se o melhor no que fazia. Apenas esperavam que acontecesse por acontecer, como eu. Soa como boas intenções, não é?

Por fim, minha esposa Margaret e eu nos sentamos, colocamos as despesas no papel e descobrimos como sacrificar e apertar o cinto para economizar dinheiro para comprar o *kit*. Éramos recém-casados, mal subsistindo com o dinheiro que ganhávamos. No entanto, ao final de seis meses, economizáramos o que precisávamos. (Perceba que eram dias anteriores aos cartões de crédito.)

Nunca esquecerei o dia em que recebi o *kit*. Eu o vi antes quando me encontrei com Curt; mas, quando abri o pacote e comecei a vasculhar, fiquei impressionado com a simplicidade. No começo, pensei: *Pago quase 700 dólares por isso?* Eu esperara por uma solução genial. Ao invés disso, isso exigiria muito trabalho.

O que mais eu poderia fazer? Embarquei nessa. Afinal de contas, tinha gastado uma pequena fortuna para comprar o *kit*. Porém, não demorou muito para eu perceber que valeu cada centavo. Isso mesmo, incentivou-me a sonhar, mas também me ensinou a colocar detalhes em meus sonhos e fixar prazos para eles. Levou-me a examinar-me e ver onde eu estava. Exigiu que eu olhasse para os meus pontos fortes e pontos fracos. Fez com que eu identificasse meus objetivos a cada semana. E também envolveu-me num processo de crescimento todos os dias.

Eu esperara por uma solução e, em vez disso, acabei recebendo uma direção.

Foi um curso de vida intencional. Até mesmo minha capacidade de comprar o *kit* me forçara a ser intencional, porque tínhamos feito sacrifícios diários durante seis meses para economizar o dinheiro.

Esse *kit* abriu meus olhos para a vida intencional. Ajudou-me a começar a criar meu primeiro plano de vida. Não tem como aferir o valor de algo tão importante. Por quê? Porque isso levou-me a fazer uma grande descoberta. Se eu quisesse mesmo fazer a diferença:

“Se você quiser crescer, você tem de ser intencional.”  
— Curt Kampmeier



- Desejar que as coisas mudassem não as faria mudar.
- Esperar por melhoras não ia fazer com que elas acontecessem.
- Sonhar não forneceria todas as respostas de que eu precisava.
- A visão não seria suficiente para trazer a transformação para mim ou para os outros.
- Somente ao administrar meu pensamento e mudar meus pensamentos do desejo para a ação é que eu poderia ocasionar mudanças positivas. Eu precisava ir do querer para o fazer.

Talvez você já tenha tido essa epifania. Vai ver você já até tenha começado a fazer essa mudança. Pode ser que você até tenha feito essa descoberta mais cedo do que eu. Mas se não, adivinhe? Você pode fazer a mudança das boas intenções para a vida intencional agora. Na verdade, você pode se tornar tão intencional na maneira como você vive, que seus amigos, familiares, colegas, chefes, vizinhos e pessimistas dirão: “O que foi que aconteceu?”. Sua transformação os deixará pasmados, além de inspirar muitos a adotar a vida intencional também.

## OS SETE BENEFÍCIOS DA VIDA INTENCIONAL

Intuitivamente, você sente que a vida intencional o beneficiará, mas estou supondo que você também gostaria de saber especificamente o que ela faz para nós. Minha experiência me mostrou que faz muitas coisas para nós. Apresento, a seguir, sete benefícios.

### 1. A vida intencional nos leva a perguntar: “O que é significativo em minha vida?”.

Eu tinha vinte e cinco anos quando conheci Curt Kampmeier, e queria desesperadamente ser bem-sucedido. Estudar seu *kit* e tornar-me intencional me levaram a perguntar: “Quais são as chaves para o sucesso?”. Pelo próximo ano e meio, estudei as pessoas de sucesso e formei ideias baseadas nas informações que eu estava reunindo.

Depois de observar dezenas de pessoas bem-sucedidas e ler muitos livros, cheguei a uma conclusão: *As pessoas de sucesso são boas em quatro áreas: **relações, equipagem, atitude e liderança** (REAL).* Essas eram as áreas que eu precisaria cultivar se eu quisesse mesmo me tornar bem-sucedido. Com um plano de crescimento formulado, comecei a me desenvolver nessas quatro áreas.



A vida que não é  
intencional aceita  
tudo e não faz  
nada. A vida  
intencional aceita

Viver intencionalmente o motivará a fazer perguntas e priorizar o que for importante para você. Foi o que aconteceu comigo. Comecei a perguntar como eu poderia ser bem-sucedido. Quando comecei a alcançar sucesso, percebi que eu precisava fazer perguntas sobre significado. *Posso fazer a diferença? A quem devo ajudar? Como posso*

apenas as coisas  
que contribuem  
para a missão de  
significado.

*ajudá-los? Como posso agregar valor a eles?* Essas perguntas fizeram com que eu me tornasse intencional na área do significado.

Certa vez, perguntei a mim mesmo: “O que é significativo em minha vida?”. Percebi, então, que a resposta era agregar valor às pessoas. Sendo assim, comecei a focar esse pensamento. Essa é a

essência da intencionalidade. A vida que não é intencional aceita tudo e não faz nada. A vida intencional aceita apenas as coisas que contribuem para a missão de significado.

## **2. A vida intencional nos motiva a agir imediatamente nas áreas de significado**

Quando você tiver passado das boas intenções para a vida intencional, sempre que detectar uma necessidade que importa para você, você já não pensa: *Algo deve ser feito a respeito*. Em vez disso, você pensa: *Preciso fazer algo a respeito*. Você assume o controle. Napoleon Hill foi feliz quando observou: “Você tem de se envolver para causar impacto. Ninguém fica impressionado com a porcentagem de vitórias de um árbitro”.

Minha mudança para a vida intencional foi amplificada em meus vinte e poucos anos quando ouvi W. Clement Stone falar numa reunião sobre atitude motivacional positiva em Dayton, Ohio. Stone era estudante de Napoleon Hill, cujos livros eu tinha lido. Portanto, eu estava muito ansioso para ouvir o que Stone tinha a dizer.

Uma das lições que ele ensinou naquele dia falava sobre a necessidade de criar urgência para fazer as coisas acontecerem. Ele nos desafiou a dizer em voz alta cinquenta vezes a cada manhã antes de sairmos da cama: “Faça agora. Faça agora. Faça agora”. Todas as noites, antes de dormir, ele nos desafiou a dizer a mesma frase: “Faça agora”, cinquenta vezes.

Disse-nos para fazer esse exercício todos os dias durante um mês, até que se tornasse uma disciplina.

Saí daquela conferência e segui seu conselho. Fiz o exercício todos os dias, cinquenta vezes de manhã e cinquenta vezes à noite. No final do mês, eu tinha dentro de mim a sensação de urgência para agir que me achava pronto para aproveitar o momento a qualquer hora. Essa nova mentalidade do “faça agora” levou-me a viver com tamanha expectativa que comecei a fazer todas as coisas que eu estivera adiando. Levou-me a um nível totalmente novo.

Todos temos a tendência para adiar as coisas. Eu precisava do exercício “faça agora” para me motivar a fazer atos de significado. Começou como disciplina, mas transformou-se em deleite diário. Rapidamente, transcendeu do “eu tenho de” para o “eu quero” e o “não posso esperar para”. (Falarei sobre isso em mais detalhes no Capítulo Nove.) Significado não é algo que se pensa. Significado é algo que se age. Você não pode se sentar na arquibancada como fiz no ensino médio. Você tem de entrar no jogo.

Permita que o desejo de agir que você sente quando se torna intencional venha impulsioná-lo a atos de significado. A coisa mais importante que você pode fazer é começar, porque o seu apetite por mais significado aumentará.

### 3. A vida intencional nos desafia a encontrar maneiras criativas de alcançar significado

Quando eu estava na faculdade, fiquei abaixo da média num teste de criatividade dado a mim e aos meus colegas. No entanto, consigo entregar milhares de mensagens e escrever dezenas de livros que são bem recebidos pelas pessoas. Como pude mudar? Quando me tornei intencional no que eu queria fazer, tornei-me criativo para encontrar maneiras de obter os meus desejos. Uma imagem clara do que eu queria realizar me deu a vontade de persistir e também o espírito criativo para superar as barreiras e compensar as deficiências.

Quando você vive um estilo de vida intencional, você vê muitas possibilidades. Quando você não é intencional, você vê poucas possibilidades:

A vida intencional sempre tem uma ideia.

A vida não-intencional sempre tem uma desculpa.

A vida intencional corrige a situação.

A vida não-intencional determina a culpa.

A vida intencional faz acontecer.

A vida não-intencional se pergunta o que aconteceu.

A vida intencional diz: “Aqui está algo que posso fazer”.

A vida não-intencional diz: “Por que alguém não faz algo?”.

A vida intencional e a vida não-intencional são mundos distintos em todos os aspectos da vida, inclusive no que tange à criatividade.

A vida intencional diz respeito a saber o que você quer.



Quando você sabe  
o que quer, mas  
não consegue  
encontrar o que  
precisa, você tem  
de criar o que  
precisa para poder  
conseguir o que  
quer.

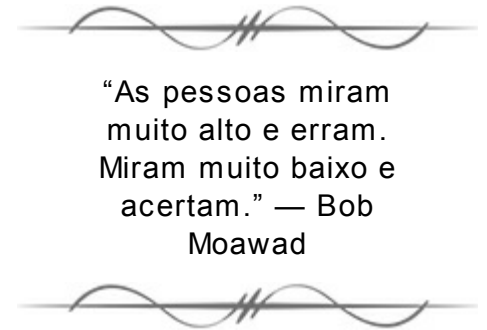


Muitas vezes, esse desejo será evasivo ou até aparentemente impossível de alcançar. Quando nos sentimos assim, a necessidade disfarçada de criatividade pode entrar em ação. Quando acontece, a vida intencional transforma a pergunta cheia de dúvidas “Posso?” na pergunta revigorante e indutora de possibilidade “Como posso?”. Quando você sabe o que quer, mas não consegue encontrar o que precisa, você tem de criar o que precisa para poder conseguir o que quer!

#### 4. A vida intencional nos motiva a fazer de tudo para fazer atos significativos

Bob Moawad, autor de livros de grande vendagem, disse: “As pessoas miram muito alto e erram. Miram muito baixo e acertam”. Sabe o que é pior que isso? Não mirar em nada!

Ser não-intencional é não mirar em nada na vida; é não ter objetivo na vida. As pessoas que não são intencionais passam pela vida sem rumo. São como Brother Juniper na tirinha feita pelo monge Justin “Fred” McCarthy, que atira flechas numa cerca de madeira no quintal. Ele entesa a corda e dispara a flecha. Onde quer que ela venha se fixar na cerca, ele desenha um alvo em torno dela com um marcador de texto. Desta forma, ele imaginou uma maneira de garantir que jamais errará o alvo.



Infelizmente, muitas pessoas vivem a vida de forma semelhante, pois aterrissam em algum lugar aleatório e o chamam de alvo. Essa é a descrição da vida sem propósito ou energia. Viver dessa maneira seria como jogar golfe sem o buraco, jogar futebol sem a linha do gol, jogar beisebol sem a base do batedor ou jogar boliche sem os pinos.

Tornei-me consciente da necessidade de metas aos dez anos de idade, apesar de não ter reconhecido o significado na época. Apaixonei-me por basquete nessa idade. Papai queria me fornecer um lugar para jogar em casa, então fez uma calçada de concreto na entrada da garagem e colocou a placa de cesta. Ele e eu fomos à cidade e compramos uma bola e a cesta de basquete. Eu fiquei muito animado, porque estava prestes a ter meu próprio lugar onde eu poderia praticar basquete todos os dias.

Papai estava prestes a colocar a cesta na placa quando recebeu um telefonema de emergência e teve de sair em viagem. Naquela época, papai era o superintendente responsável por atender muitos pastores. Às vezes, uma situação de crise ocorria que exigia sua atenção imediata. Portanto, eu entendia bem quando ele tinha de fazer essas viagens repentinas.

— John — disse ele. — quando eu voltar para casa amanhã, coloco a cesta.

— Não há problema — respondi. — Fico praticando até você voltar.

Quando deu ré no carro para sair da garagem, acenei adeus e comecei a quicar minha nova bola na calçada recém-feita da entrada da garagem. Após cerca de quinze minutos de quiques, fiquei entediado. Então, decidi jogar a bola na placa. Pensei que ficaria satisfeito, mas não foi o que aconteceu. Quando a bola bateu na placa e rolou para o lado da calçada, perdi todo o interesse em jogar. O que era basquete sem cesta? Apenas quiques. E quicar a bola não era o jogo. A pontuação é o objetivo final do jogo, e não há pontuação sem enterrar a bola na cesta.

Isso é simbólico de muitas coisas na vida. Para que algo tenha grande significado, precisa ser dirigido por um objetivo específico e persistido com ação. Sabemos disso quando procuramos ganhar a pessoa

que amamos antes de nos casarmos. Quando estamos namorando, conquistar a outra pessoa é altamente intencional. Maximizamos cada experiência com a pessoa. Fazemos coisas extras e grande esforço para agradá-la. Mostramos nosso melhor lado. Comportamo-nos da melhor maneira. Alegamos o seu dia. Infelizmente, após o casamento, muitas pessoas perdem essa intencionalidade e foco na outra pessoa, e perdem tempo esperando que a outra pessoa alegre o seu dia. É quando o relacionamento começa a desandar.

Claro que a intencionalidade pode nos levar na direção errada quando nosso foco está desligado. Foi o que aprendi no dia em que me casei. Após a cerimônia, Margaret e eu estávamos colocando as bagagens no carro para sair em nossa lua-de-mel. Planejávamos ir de carro até a Flórida para ficar na casa de seus avós por uma semana. Enquanto eu estava carregando nossa bagagem, Margaret me viu colocar não uma, mas *duas* pastas no porta-malas.

— O que há nelas, John? — perguntou.

— Pensei em levar trabalho para fazer no meu tempo livre — disse eu, satisfeito comigo mesmo por ser tão estratégico.

— Querido, não haverá tempo livre! — disse ela com uma curiosa combinação de irritação e flerte. Eu poderia lhe contar que ela tinha razão, mas isso não importa! Digamos apenas que, enquanto colocávamos a bagagem no carro, ela já estava me ensinando uma importante lição de vida intencional.

## 5. A vida intencional libera o poder do significado que está em nós

Eu tinha em torno de vinte e seis anos de idade, quando vi pela primeira vez Zig Ziglar falar. Encontrava-me sentado no meio do banco da fileira da frente do auditório, esforçando-me para absorver tudo o que eu pudesse deste mestre da motivação. Fiquei extremamente impressionado por sua atitude otimista, estilo de conversa descontraído e seu sotaque sulista simpático e gentil. Enquanto falava e se movimentava pelo palco, ainda que eu fosse parte de um público de 10.000 pessoas, sentia-me como se ele estivesse falando apenas para mim.

Foi durante esta palestra que ouvi Zig dizer: “Se você primeiramente ajudar os outros a conseguir o que querem, eles ajudarão você a conseguir o que você quer”. Experimentei outra grande descoberta do que é significado. Percebi que, até então, eu colocava a mim e minhas necessidades à frente dos outros. Eu estava sempre focado nos meus interesses e no que eu queria realizar, e não nos outros e no que era importante para eles. Interessava-me pelas pessoas, mas nunca me ocorreu que focar nos outros e ajudá-los seria realmente me ajudar.

Não só o que Zig disse fazia perfeito sentido para mim, mas eu sabia também que podia fazer o que ele dizia. Seria um reparo fácil. Eu já gostava de pessoas. Eu só não tinha conhecimento do meu erro ingênuo de liderança.

Imediatamente mudei minha abordagem de liderança em relação aos outros, e a resposta foi tremenda. Tão logo expressei interesse



“Se você  
primeiramente  
ajudar os outros a  
conseguir o que  
querem, eles  
ajudarão você a



genuíno pelas pessoas, elas retribuíram e mostraram mais interesse em mim. Ao colocar os outros em primeiro lugar, eu lhes informava que acreditava que suas vidas importavam. Em vez de vender apenas a minha visão e motivar as pessoas a se juntar à minha equipe, comecei primeiramente a perguntar sobre seus sonhos e como eu poderia ajudá-las a conseguir o que tão profundamente desejavam.

Quando fiz essa mudança na maneira como eu liderava, fiquei ciente de estar fazendo a coisa certa, colocando aqueles que eu liderava à minha frente, e, com o tempo, experimentei a alegria de ver esta verdade trabalhar na vida dos outros. Conforme recebiam a atenção e cuidado de que precisavam, estavam não apenas prontos, mas também dispostos e capazes de me ajudar a cumprir a minha visão.

É a lei da natureza que você não pode colher sem semear. É por isso que é tão importante primeiramente dar antes de receber. O resultado capitalizado e positivo de praticar este princípio por muitos anos já me deu um retorno imensurável do meu investimento na vida das pessoas. As pessoas não só estão fazendo a diferença, mas também investindo em outras que estão fazendo a diferença. Estou vendo colheita após colheita na vida dos outros.

Este *dar e receber* é algo natural, assim como respirar. Você inspira o ar e depois expira. Você nunca pode apenas inspirar. Também não pode apenas expirar. Ambos são continuamente essenciais. Da mesma forma, damos aos outros e recebemos deles. Nossa vida deve ser como um rio, não como um reservatório. O que temos deve fluir através de nós para os outros. No momento em que as coisas boas que temos a oferecer começam a fluir de nós para os outros, o milagre do significado intencional começa a acontecer. Quanto mais partilhamos, mais temos. Quanto mais temos, mais podemos dar. Não distribuimos significado em pequenas doses ao longo do tempo. Nós o liberamos. É assim que construímos uma vida que importa.

## **6. A vida intencional nos inspira a fazer com que todos os dias valham a pena**

John Wooden, que foi meu mentor por vários anos, admoestou a todos a fazer de cada dia sua obra-prima. Este lendário técnico do Bruins da UCLA explicou: “Como líder do time, era minha responsabilidade tirar o máximo de meus jogadores. Como técnico, pergunto-me todos os dias: ‘Como posso melhorar meu time?’. Cheguei à conclusão de que o meu time melhora quando cada jogador melhora, e isso só acontece quando cada jogador, a cada dia, faz intencionalmente desse dia a sua obra-prima”.

Como o técnico fez isso? Todos os dias, durante os treinos, ele observava a energia, o foco e o comportamento geral de cada jogador. Se um jogador não estivesse se esforçando ao máximo, ele se dirigiria a ele e diria: “Dá pra ver que você não está dando 100% de si mesmo no treino hoje. Sei que está cansado, talvez tenha ficado até tarde estudando, ou vai ver que hoje esteja sendo um dia difícil. Também sei que você está pensando: ‘Estou dando 60% hoje, mas amanhã vou dar 140% e compensar hoje’. Quero que você saiba que esse pensamento não fará de você um jogador melhor. Você não pode

dar 140% amanhã. O melhor que qualquer pessoapode dar em qualquer dia é 100%. Portanto, se você der apenas 60% hoje, você vai perder 40% e nunca mais o recuperará. Basta alguns com menos de 100%, e você será apenas um jogador comum”.

John Wooden era o mestre da intencionalidade quando treinava. Ele planejava todos os treinos para os seus jogadores até no minuto, além de escrever o plano em cartões antes que os jogadores se reunissem. John disse certa vez que, se perguntassem a ele o que seu time havia feito no treino em qualquer dia durante sua longa carreira, ele acessaria o cartão desse dia em seus arquivos e diria o que todos os seus jogadores fizeram. Sua filosofia era “muitas horas de planejamento para algumas horas de treino”. E funcionava. Seu recorde de dez títulos nacionais fala por si. Não me admira que ele foi nomeado o Técnico do Século pela revista esportiva Sports Illustrated.

O ensino do técnico me motivou a escrever o livro *Today Matters* (Faça o Hoje Valer a Pena). A tese do livro declara: “O segredo do seu sucesso é determinado por sua agenda diária”. A chave é tomar boas decisões com base em seus princípios e valores; depois gerenciar essas decisões todos os dias. Quando escrevi esse livro, procurei fazer com que as lições fossem simples e básicas. Mas os ensinamentos de John Wooden eram simples também. Ele se concentrou nos princípios fundamentais, porém foi extremamente bem-sucedido. A chave está na persistência consistente.

Há alguns anos atrás, fiz conferências em Cingapura. Enquanto autografava livros para o grupo, uma jovem senhora me entregou o livro *Today Matters* (Faça o Hoje Valer a Pena) e me pediu para assinar atrás dele.

— Por que atrás do livro? — perguntei.

— No ano passado, comprei este livro, e você assinou na frente — respondeu ela. — Já li e domino os doze mandamentos diários que você escreveu. Agora eu gostaria que você assinasse atrás do livro.

Enquanto assinava, ela continuou:

— Você me ensinou a focar no hoje, e eu faço isso. Qual é o próximo livro que devo ler?

Gostaria de poder ter lhe sugerido este livro, porque teria lhe dado o próximo passo para alcançar uma vida de significado. Não tenho dúvida de que ela teria colocado as ideias em prática naquele mesmo dia. Dava pra ver que ela não era apenas uma pessoa de boas intenções. Ela já estava praticando a vida intencional.

## **7. A vida intencional nos encoraja a terminar bem**

Em 20 de fevereiro de 2012, completei sessenta e cinco anos. Como muitas outras pessoas fazem, vi essa marca como um aniversário significativo, e isso me deixou reflexivo. Um dos pensamentos que se manteve recorrente em minha mente foi que eu queria terminar bem. Pelos próximos seis meses, perguntava-me todos os dias: “Como posso terminar bem?”.

O que quero dizer com isso?

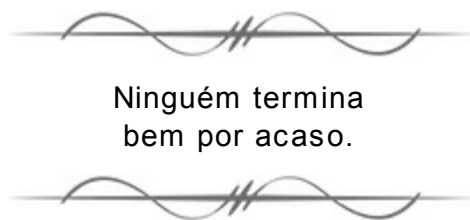
Não quero chegar ao fim da vida e descobrir que vivi toda ela sem profundidade. Depois de muito pensar, em 13 de agosto de 2012, escrevi o seguinte:

Quero terminar bem.

Portanto:

- Serei uma pessoa grande por dentro do que por fora — o caráter conta.
- Seguirei a regra de ouro — as pessoas contam.
- Valorizarei a humildade acima de todas as virtudes — a perspectiva conta.
- Viajarei pela estrada principal da vida — a atitude conta.
- Ensinarei só o que acredito — a paixão conta.
- Farei de cada dia minha obra-prima — o hoje conta.
- Amarei a Deus com todo o meu ser — Deus conta.
- Terminarei bem — a fidelidade conta.

Ninguém termina bem por acaso.



Ninguém termina  
bem por acaso.

Hoje, papai está com noventa e quatro anos, e ele está terminando bem. Todos os dias, ele agrega valor às pessoas. Ele as ama e as serve. Não muito tempo atrás, perguntei:

— Pai, o que mantém o senhor com tanta energia?

Sua resposta:

— Todos os dias, tento fazer a diferença para os outros. Isso me dá

a energia que preciso para continuar.

Todos os domingos, papai dirige cultos no lar de idosos onde ele mora. Quando chegou lá, começou com apenas um culto. Quando a sala ficou cheia de pessoas, começou outro culto em outra sala. Agora que esta ficou cheia de novo, ele tem três cultos todos os domingos.

Recentemente, ele me disse:

— John, continuamos a crescer e estamos com falta de salas. Estou pensando em fazer cultos via satélite.

Ele tem noventa e quatro anos e pensa em fazer cultos via satélite! A maioria das pessoas de sua idade está pensando em dormir. De onde é que ele arranja tanta energia?

Vida intencional. Está entendendo?

Se eu for um pouquinho parecido com ele, e espero que seja, ainda tenho muito tempo para fazer a diferença. Sempre que pergunto a meu pai como foi o seu dia, ele fala sobre alguém que ele ajudou, animou ou inspirou. Ele viverá plenamente até morrer e nunca ficará confuso com nada. Quero ser mais como ele.

Algum dia, eu vou morrer. Você também. O que você quer que as pessoas digam a seu respeito no funeral? Espero que as pessoas contem histórias engraçadas sobre mim. Mas também espero que contem uma história de significado. Não quero que minha família e amigos tenham de adivinhar o meu legado. Quero que contem que agreguei valor a líderes que multiplicaram valor para outros

líderes. Esse é o legado que estou vivendo para criar. Acredito que essa é a melhor contribuição que posso fazer enquanto estou aqui.



Todos nós já ouvimos o ditado: “Tudo que está bem termina bem”; já eu acredito que nada pode terminar bem, a menos que *comece* bem. Se você estiver querendo uma vida que vale a pena, você não precisa mudar tudo na vida. A mudança que estou convidando você a fazer não é enorme, mas, para viver uma vida que vale a pena, é essencial. É a mudança das boas intenções para a vida intencional. Esse pequeno ajuste de mentalidade trará dividendos gigantescos e significativos.

Você está pronto a dar esse passo? É mais simples do que você imagina. Você só precisa criar o alinhamento do seu pensamento com suas ações. Foi o que fiz. Quando reconheci que tinha a escolha de ser intencional, as boas intenções já não governavam minha vida. Você tem o poder de escolher em qual categoria viver, e eu quero mostrar-lhe como chegar lá, como ser intencional e alcançar significado.

Como será para você? Sua viagem será semelhante à minha em alguns aspectos. Estará repleta de surpresas maravilhosas, muita emoção, grandes mudanças, crescimento imprevisto, boas lembranças e, espero, enorme nível de satisfação interior. Por outro lado, também será muito diferente da minha. Será tão original como você é. O significado será extremamente pessoal e especial. Acredito que ser altamente intencional será o começo de um novo mundo de oportunidades para você.

As pessoas temem que o significado esteja fora de seu alcance. Não está. Qualquer um pode ser significativo. Você pode ser significativo, mas só se começar a viver intencionalmente por:

- **Querer fazer a diferença.** O significado começa com *querer* fazer a diferença. Se você não tiver esse desejo, não poderá ser significativo.
- **Fazer algo que faça a diferença.** Quando você encontra o seu ponto central, o seu exclusivo ponto forte que faz a diferença, você pode aumentar o impacto de seu significado.
- **Com pessoas que façam a diferença.** O significado aumenta quando você trabalha junto com outras pessoas. A lei do significado de *The 17 Indisputable Laws of Teamwork* (As Incontestáveis 17 Leis do Trabalho em Equipe) é verdadeira: *um* é um número muito pequeno para se alcançar a grandeza.
- **Em um tempo que faça a diferença.** Se quiser ser significativo, você tem de agir com um sentido de urgência e expectativa.

Quando você adotar cada um desses quatro elementos, você aumentará a probabilidade e as oportunidades para o significado. Se você vivenciar todos os quatro elementos em sua jornada do significado, terá a certeza de que viverá uma vida que vale a pena.

O restante deste livro está organizado em torno desses quatro elementos essenciais que são

necessários para alcançar significado através de uma vida intencional. São elementos que ajudarão você a deixar as meras boas intenções para trás e mudar para um novo enfoque. Mas antes de ler a respeito e aprender os detalhes de como ter sua jornada de significado, você tem uma decisão a tomar.

Você quer fazer a mudança das boas intenções para a vida intencional?

Se não quiser, você pode parar de ler agora, porque uma vida de significado não será possível para você. *A vida intencional é o único caminho para uma vida de significado.* Este é o primeiro passo.

Se quiser fazer essa mudança, então que as páginas seguintes sejam o seu guia para a vida que você sempre quis, mas nunca pensou que fosse possível. Assim que entrar nesse caminho, sua vida começará a valer a pena para você e para os outros. Ouça-me: O significado está ao seu alcance. Tudo o que você precisa fazer é querer dar os passos necessários.



## POR QUE BOAS INTENÇÕES NÃO SÃO SUFICIENTES

Quando fazemos um julgamento sobre nós mesmos, temos a tendência de nos dar o benefício da dúvida. Sabemos quais eram nossas *intenções*. Por isso, mesmo que fiquemos aquém do esperado em nossas realizações, damos um desconto. Isso é bom e ruim ao mesmo tempo. É bom porque permite que permaneçamos positivos e nos recuperemos do fracasso. É ruim porque não nos consideramos responsáveis por persistir, e uma vida de significado é impossível para quem não vive intencionalmente dia após dia.

### Onde você se encaixa na lista?

No início do capítulo, apresentei umas listas de palavras que ilustravam as diferenças entre boas intenções e vida intencional. Dê outra olhada nelas. Marque a palavra da coluna da esquerda ou da coluna do meio em cada linha que melhor descreve sua atitude e ações.

| PALAVRAS DE BOAS INTENÇÕES | PALAVRAS DE VIDA INTENCIONAL | UMA VIDA QUE VALE A PENA |
|----------------------------|------------------------------|--------------------------|
| Desejo                     | Ação                         | Resultados               |
| Vontade                    | Propósito                    | Realização               |
| Um Dia                     | Hoje                         | Todo Dia                 |
| Fantasia                   | Estratégia                   | Persistência             |
| Esperançosamente           | Definitivamente              | Continuamente            |
| Passivo                    | Ativo                        | Proativo                 |
| Ocasional                  | Contínuo                     | Habitual                 |
| Emoção                     | Disciplina                   | Estilo de Vida           |
| Alguém Deve                | Eu Irei                      | Eu Faço                  |
| Sobrevivência              | Sucesso                      | Significado              |

A menos que tenha marcado todas as palavras da coluna do meio, você ainda tem trabalho a fazer quando se trata de mudar de mentalidade para passar das *boas intenções* para a *vida intencional*.

Para cada palavra que você marcou na coluna da esquerda, escreva uma frase ou duas que descrevam o que você tem de fazer para adotar a atitude e demonstrar os atos da *vida intencional*, de modo que você obtenha os resultados da coluna da direita.

## EU QUERO FAZER A DIFERENÇA



### COMECE PEQUENO, MAS ACREDITE GRANDE

**M**inha jornada de significado só começou depois que decidi que queria fazer a diferença na vida dos outros. Lembro-me claramente do dia em que me conscientizei desse desejo. Eu estava na quarta série e andava por uma área de *camping* com meu pai.

Naquela época, papai supervisionava duzentos pastores de uma pequena denominação. Embora estivesse em posição de liderança, a posição que ele mantinha no coração dessas pessoas sobrepujava qualquer posição ou autoridade formal que ele tivesse. Papai era um incentivador constante. Ele amava as pessoas de verdade e queria ajudá-las. Nesse dia em especial, levamos trinta minutos para cobrir quase cem metros, tudo porque as pessoas paravam papai ao longo do caminho. Elas queriam agradecer a meu pai por coisas amáveis que ele fizera para elas, além de compartilhar palavras atenciosas.

Eu ouvia as pessoas falarem muito bem dele, e, mesmo nesses momentos, seu foco ainda estava em incentivar cada pessoa. Eu também observava seus rostos durante o tempo em que papai falava com elas, enquanto andávamos pela relva, e vi que ele estava enlevando-as mais do que poderiam enlevar a si mesmas. Quando vi o que ele fazia para as pessoas, eu sabia que queria dar essa mesma dádiva para elas. Lembro-me de pensar: *Quero ser como papai. Quero ajudar as pessoas.*

Foi nesse lugar onde nasceu meu desejo de fazer a diferença. Minha reflexão sobre esse momento de conscientização fornece evidências claras de que você não tem de ser uma grande pessoa para ter uma grande ideia. Afinal de contas, eu não era alguém fora do comum. Era apenas um garoto do sul de Ohio.

Algo, porém, começou a arder em meu peito naquele dia, e eu inerentemente confiei que tinha a capacidade de tocar o coração das pessoas da mesma forma que papai. Supus que, se eu acreditasse suficientemente em mim, as pessoas estariam dispostas a acreditar em mim também. Segundo me constava, a única maneira de fazer isso era seguir os passos de papai e entrar no ministério. Meu desejo era liderar com convicção, mostrar bondade para com os outros e oferecer compaixão onde quer que eu fosse. Estudaria para me tornar pastor e ser guiado pela regra de ouro: Faça aos outros o que você gostaria que fizessem para você.

Ainda que eu me considerasse um garoto comum, reconheço que minha infância foi cheia de oportunidades extraordinárias que a maioria das crianças raramente recebe. Por causa do trabalho de meu pai, ele desenvolveu amizades com muitos líderes espirituais notáveis de todo o mundo. Fui exposto aos seus ensinamentos desde tenra idade. Mesmo que nesses momentos eu não soubesse apreciar o impacto que causaria em minha vida, olho para trás agora e reconheço o efeito que teve em meu caminho. Cada um desses encontros deixou uma impressão duradoura que moldou minha vida e meu futuro em direção à intencionalidade e significado.

Uma dessas ocorrências importantes aconteceu quando eu tinha cerca de doze anos de idade. Papai me levou para ouvir Norman Vincent Peale falar no Auditório do Memorial dos Veteranos em Columbus, Ohio. Papai era grande fã de Peale. Ele era vidrado por suas mensagens sobre o poder da atitude positiva. Papai tinha todos os livros de Peale em sua biblioteca, e fui incentivado a lê-los repetidamente.

Depois de ouvir Peale falar, entendi imediatamente a atração. Ainda me lembro de andar pelas amplas escadarias de concreto do Auditório do Memorial dos Veteranos depois dessa experiência. Papai virou-se para mim e disse:

— Norman Vincent Peale é um grande homem, John, porque ele ajuda um monte de gente.

Na adolescência, eu estava pronto para contar a papai sobre meu desejo e intenção de seguir os seus passos e entrar no ministério. O dia em que contei para papai como me sentia, que eu pretendia entrar no ministério eclesiástico, ele colocou o braço em volta de mim e disse:

— Isso é maravilhoso, filho.

Dava pra perceber que seu coração foi tocado. Ele olhou para mim com sagacidade e perguntou:

— O que isso significa para você?

— Que vou dar a vida para ajudar as pessoas.

Olhou-me com atenção, como se estivesse esperando que eu piscasse. Talvez ele estivesse procurando sinais de incerteza ou dúvida em mim. Eu, no entanto, nunca estivera mais comprometido com algo em minha vida. Eu não desviei o contato visual, porque me sentia confiante. Era o que eu queria fazer.

Papai sorriu e disse:

— Então, você fará uma grande diferença, filho.

Acredito que papai ficou muito orgulhoso com a ideia de que eu escolhera homenageá-lo de tal maneira. Embora seja verdade que ele era minha principal inspiração, o pensamento de ajudar as

peças e causar impacto positivo em suas vidas foi o motor que mais impulsionou minha paixão.

Cada vez que eu me aproximava mais do trabalho da minha vida, papai começou a abrir mais portas que me ajudaram a crescer e que continuaram a atizar meu desejo de servir aos outros. Ele me apresentou a bons líderes e me levou para ouvir conferencistas famosos.

Nunca me esquecerei do dia em que papai me levou para ouvir o grande E. Stanley Jones. Até hoje considero esta uma das experiências mais profundas da minha vida. Enquanto íamos de carro para o evento em que Jones falaria, papai descreveu-o como um dos maiores missionários e teólogos que já viveram. Embora tivesse nascido nos Estados Unidos, Jones passou a maior parte da vida na Índia, onde começou o movimento *ashram* cristão. Durante esse tempo, Jones tornou-se amigo próximo de muitas famílias e líderes indianos proeminentes, inclusive de Mahatma Gandhi. Depois do assassinato de Gandhi, Jones escreveu uma biografia da vida do líder indiano. (Foi esse livro que inspirou Martin Luther King Jr. à não-violência do Movimento dos Direitos Civis nos Estados Unidos.) Dizer que ele era uma figura poderosa e inspirada dificilmente estaria fazendo justiça a E. Stanley Jones.

No final da conferência de Jones naquele dia, papai e eu fomos a uma sala contígua onde tivemos a oportunidade de conhecer o grande missionário. Ele era um homem quieto, nada violento ou grandioso. Fiquei enlevado por sua gentileza.

Conversou com papai por curto tempo. Perto do final da conversa, papai explicou que eu queria fazer a diferença na vida das pessoas. Ele pediu que E. Stanley Jones orasse por mim, e esse homem que vivera uma vida tão significativa disse que ficaria feliz em orar.

Não sei por que, mas fiquei nervoso. Dava pra sentir meu coração batendo forte dentro do peito. Jones impôs as mãos sobre mim, colocando uma em meu ombro e a outra em minha cabeça. Foi nesse instante que uma sensação de paz caiu sobre mim. Era o que eu sentia em todas as partes do corpo. Meus ombros se relaxaram e exalei. Procurei absorver todos os aspectos do momento. Em minha mente, corpo e alma, eu sabia que isso deixaria impacto profundo em mim.

— Deus, capacita este jovem. Dá-lhe um coração voltado para as pessoas e ajuda-o a ser uma pessoa de compaixão — orou. Havia autoridade na voz. Suas palavras ainda soam em meus ouvidos quando me lembro delas.

Depois disso, eu soube sem dúvida que E. Stanley Jones havia incutido essa crença no fundo do meu ser. Saí da sala sentindo-me muito mais forte, muito mais seguro de mim e muito mais confiante do que quando entrei. E ainda me senti dez centímetros mais alto! Eu havia recebido um grande presente. *Posso mudar o mundo*, pensei. Mostraram-me o caminho, apontaram-me a direção.

Mais tarde, pensei no presidente John Kennedy, que presidia os Estados Unidos naquela época. Lembrei-me de suas palavras ousadas e poderosas: “Não pergunte o que o seu país pode fazer por você. Pergunte o que você pode fazer pelo seu país”. Esse discurso influenciou grandemente minha geração. Kennedy era um líder eficaz, porque ele se conectava com as pessoas, sobretudo com os jovens do país americano. Fui um desses jovens que foram inspirados por ele. Assim foram meus amigos. Éramos uma nação pronta para a mudança e, para alguns de nós, acreditávamos que éramos a mudança.

*Por que não posso ser aquele que faz a diferença?* Pensei. Era como se eu tivesse recebido uma placa sinalizadora que dizia: “O seu futuro → Por este caminho”. Foi o meu momento seminal. Meu destino, meu caminho, meu futuro foi selado.

De repente, as palavras do professor Horton da quinta série me vieram à tona. Horton, a quem eu admirava muito, me abordara um dia depois do recreio e dissera:

— John, você é um líder nato. Tenho observado você no pátio durante o recreio e visto todas as outras crianças seguirem você. Você é aquele que determina qual jogo todos jogarão, quem estará em seu time e qual será o resultado. Você tem excelentes habilidades de liderança, John. Acho que você crescerá e se tornará um líder maravilhoso.

Nunca me esqueci dessa observação ou o que ela significava para mim. Eu sempre tinha visto papai como maravilhoso líder inspirador, mas o professor Horton foi a primeira pessoa que articulou a ideia de ver liderança em mim. Esse foi o momento que percebi que um dia eu poderia ser um líder. Embora, na época, eu não entendesse completamente o que isso significava, foi uma indicação do meu futuro. Levaria quase vinte anos para entender como seria importante a liderança em minha jornada pessoal de significado, como eu agregaria valor às pessoas e faria a diferença.

## ESTEJA DISPOSTO A COMEÇAR PEQUENO

Acredito que todos nós temos o desejo de sermos significativos, de fazermos uma contribuição, de sermos parte de algo nobre e propositado. Para fazermos essa contribuição, precisamos estar dispostos a nos concentrarmos nos outros. Precisamos dar tudo de nós mesmos. A ação da intencionalidade que falei no capítulo anterior deve ser guiada pelo desejo de melhorar a vida dos outros, de ajudá-los a fazer o que talvez não possam fazer por si mesmos. Concorde comigo?

Muitos olham para tudo o que há de errado no mundo e acreditam erroneamente que não podem fazer a diferença. Os desafios dão o que pensar, e as pessoas se sentem pequenas. Elas pensam que devem fazer grandes coisas para ter uma vida que vale a pena. Pensam também que têm de chegar a determinado lugar na vida do qual façam algo significativo.

Será que as sementes de dúvida existem em você? Você já se pegou pensando ou dizendo que só será capaz de fazer a diferença...

- Quando eu tiver uma ideia realmente grande,
- Quando eu chegar a certa idade,
- Quando eu ganhar bastante dinheiro,
- Quando eu chegar a uma etapa específica em minha carreira profissional,
- Quando eu for famoso ou

- Quando eu me aposentar?

Nenhuma dessas coisas é necessária para que você comece a alcançar o significado. Talvez você não tenha percebido, mas essas hesitações são nada mais nada menos que desculpas. A única coisa que você precisa para alcançar o significado é ser intencional em começar, pouco importando onde esteja, quem você seja ou o que você tenha. Acredita nisso? Você não pode causar impacto sentado sem se mover. Tony Dungy, ex-técnico da Liga Nacional de Futebol Americano (NFL), disse-me: “Faça as coisas comuns melhor do que ninguém, e você alcançará a excelência”. O mesmo ocorre com o significado. Comece fazendo as coisas comuns.

O filósofo chinês Lao Tzu disse: “Uma viagem de mil quilômetros começa com um simples passo”. E é verdade. O mesmo acontece com a *primeira* jornada de cada ser humano. Quando crianças, tivemos de aprender a dar o primeiro passo para andar. Hoje já não pensamos mais a respeito, mas era algo muito impressionante até então.

*Toda* coisa impressionante que já fizemos começou com o primeiro passo. Quando Neil Armstrong deu seu primeiro passeio na Lua, declarou: “Este é um pequeno passo para o homem, mas um salto gigantesco para a humanidade”. A verdade é que os primeiros passos dessa conquista ocorreram décadas antes. Não podemos chegar a lugar algum na vida sem dar esse primeiro pequeno passo. Às vezes, o passo é difícil; outras vezes, é fácil. Mas aconteça o que acontecer, você tem de dá-lo se quiser chegar a algum lugar na vida.

Você nunca sabe quando algo pequeno que você faz para os outros se expandirá para algo grande. Foi o que aconteceu com Chris Kennedy, jogador de golfe da Flórida. Em 2014, um amigo o designou para participar do desafio do balde de gelo em prol da instituição de caridade de sua escolha. Kennedy passou o desafio para Jeanette Senercia, prima de sua esposa, porque os dois gostavam de se provocar e fazer desafios um ao outro. Kennedy escolheu doar para a ALS Association, organização que combate a esclerose lateral amiotrófica (ELA) em todos os fronts, porque o marido de Jeanette sofria dessa doença. Ela aceitou o desafio, postou o vídeo em sua página no Facebook e desafiou outras pessoas.<sup>1</sup>

Foi um pequeno começo de algo grande. No mundo digital de hoje, falamos sobre coisas que se tornam virais. O termo *viral* foi cunhado, porque ideias e iniciativas podem se espalhar rapidamente como os germes se espalham. Quase tudo o que começa como uma ideia simples, uma afirmação ousada, um vídeo do YouTube ou uma foto criativa ou memorável pode ganhar grande popularidade e rapidamente se espalhar de boca em boca através da Internet.

O desafio do balde de gelo logo tornou-se viral. Caso você não saiba, a ideia era doar para a ALS Association ou gravar um vídeo derramando um balde de água gelada na cabeça e, depois disso, desafiar outras três pessoas para também doar ou derramar água gelada na cabeça.

Isso acabou sendo uma ideia brilhante para arrecadar dinheiro em prol de uma causa importante: ajudar a combater uma doença que muitas pessoas desconhecem e que não teriam doado para vê-la curada. Eu participei desse desafio. Claro que eu conhecia a doença, mas não era uma instituição de

caridade à qual eu contribuía. Fui desafiado pelos colegas a aceitar o desafio, e fiquei feliz em participar.

Muitas pessoas escolheram doar e derramar água gelada na cabeça. Quando aceitei o desafio, fiz uma doação e pedi para três de meus netos fazerem as honras de derramar água gelada na minha cabeça. Derramaram não um, mas três baldes de água gelada em mim. Embora eu implorasse por misericórdia e água morna, meus netos não mostraram compaixão!

A melhor parte é que mais de 113,3 milhões de dólares foram doados entre julho e setembro de 2014, como resultado do desafio do balde de gelo, em comparação aos 2,7 milhões de dólares doados durante o mesmo período no ano anterior. Só no Facebook, mais de 28 milhões de pessoas publicaram, comentaram ou curtiram publicações relacionadas ao balde de gelo na última vez que verifiquei. O propósito da campanha não era só arrecadar dinheiro. Era aumentar a sensibilização. O bom disso tudo é que conseguiram ambos com grande intencionalidade.

O que você pode fazer agora? Quando pensar sobre fazer a diferença, esteja disposto a começar pequeno. Você nunca sabe se sua ideia movida pela paixão terá resultado semelhante ao desafio do balde de gelo da organização americana que combate a ELA.

## MEU PEQUENO COMEÇO

Meu começo em fazer a diferença foi pequeno. Aconteceu em junho de 1969. Nesse mês, formei-me na faculdade, casei-me com Margaret, minha namorada da escola, e aceitei minha primeira posição como pastor de uma pequena igreja no interior de Indiana, numa comunidade chamada Hillham. A cidade tinha onze casas, duas garagens e uma mercearia. Parece suficientemente pequena?

Minhas esperanças eram altas, e a energia era ilimitada. Eu estava pronto para ajudar as pessoas, então pulei de cabeça. O primeiro culto que fiz em Hillham tinha três pessoas. Duas delas eram Margaret e eu!

Eu não desanimei. Vi isso como um desafio. Comecei fazendo o que pude para ajudar as pessoas na comunidade. Visitava os doentes, dava aconselhamento, convidava as pessoas para os cultos e ensinava mensagens para ajudar as pessoas a melhorar de vida. Fiz tudo o que eu sabia para agregar valor às pessoas.

Hoje em dia, quando olho para trás, a mais de quarenta e cinco anos depois, reconheço algumas coisas que podem ajudá-lo e encorajá-lo a começar pequeno, mas acreditar grande.

### 1. Comece onde você está Parker

Palmer, filósofo e escritor, escreveu: “Nossa verdadeira liberdade vem de estar ciente de que não temos de salvar o mundo, temos de apenas fazer a diferença no lugar onde vivemos”. Foi o que eu fiz. Hillham não parecia muito, mas foi um ótimo lugar para começar minha jornada. Foi em Hillham que

aprendi a valorizar as pessoas, a trabalhar duro, ficar emocionalmente forte, resolver problemas, trabalhar bem com os outros e dar o exemplo. Foi onde dei meus primeiros passos em direção ao significado. Em Hillham, no município mais pobre de Indiana, ao dirigir uma congregação de agricultores conservadores que estavam longe de ser ricos, tornei-me uma pessoa que concentrava riqueza.

Uma experiência essencial em Hillham ocorreu poucos meses depois de minha chegada. Muitas pessoas passavam por problemas financeiros, então percebi que elas se beneficiariam muito com ensinamentos sobre mordomia, administração de tempo e talentos. Sendo jovem e inexperiente, precisava de material para me ajudar a desenvolver meus ensinamentos. Lembro-me de ir a uma livraria em Bedford, Indiana, para procurar a ajuda de que precisava. Por duas horas, repassei brevemente dezenas de livros, mas não encontrei nada escrito sobre este assunto vital. Sentimentos de decepção e pânico me encheram o coração enquanto dirigia de volta para casa de mãos vazias.

O que fazer?

Eu tinha o senso do que queria ensinar, mas não tinha as ferramentas para comunicar as lições. Quando compartilhei minhas preocupações com Margaret, decidimos que, se não conseguíssemos encontrar material, nós mesmos o criaríamos.

Começamos procurando citações sobre mordomia, primeiro na Bíblia e depois em outros livros. (Lembre-se, isso ocorreu antes do Google.) Depois de dias de leitura e pesquisa, tínhamos desenvolvido oito pensamentos sólidos sobre o assunto.

Naquela noite, entramos na garagem e pintamos cartazes com cores diferentes e escrevemos as citações selecionadas. Oito cartazes depois, estávamos prontos para lançar nosso primeiro ensinamento sobre mordomia. No domingo seguinte, colocamos os cartazes recém-pintados nas paredes do auditório de nossa pequena igreja para que as pessoas pudessem lê-los quando chegassem para o culto.

Rio em voz alta toda vez que penso a respeito. Por quê? Porque meu sermão tinha muito mais paixão do que conteúdo. Mas mobilizei as pessoas com meu entusiasmo enquanto caminhava pelo auditório, parando em cada cartaz e exortando-as a adotar as ideias que expliquei. Os cartazes eram caseiros, com cores berrantes e infantis e com uma qualidade longe de ser profissional. E, por causa do lugar onde os colocara, as pessoas tinham de manter o pescoço esticado para vê-los. Claro que todos na congregação ficaram com o pescoço dolorido na manhã de segunda-feira depois de terem de olhar em todas as direções no domingo. O acontecimento todo foi tão básico, mas as pessoas conversaram a respeito por longo tempo da maneira mais positiva.

Assim que as pessoas entenderam os princípios de Deus sobre o dinheiro, começaram a ofertar generosamente para a igreja. A notícia sobre a doação fiel do povo começou a se espalhar para outros pastores da denominação. Comecei, então, a receber pedidos para compartilhar meu programa com eles.

Vergonhosamente, eu não queria compartilhar. Senti que, se eu continuasse os métodos que desenvolvi sozinho, minha igreja cresceria mais do que as outras, e minha reputação aumentaria com

esse sucesso. Mesmo que eu quisesse ajudar as pessoas, eu também era egoísta e competitivo. (Contarei mais a esse respeito no Capítulo Cinco.)

Infelizmente, por uns meses, preferi não compartilhar minha metodologia com outros pastores. Então, certo dia, meus olhos se abriram. Fiz a matemática. Se mantivesse minhas ideias para mim, eu ajudaria uma centena de pessoas. Se eu as compartilhasse com outros pastores, eu poderia ajudar milhares de pessoas. Ser generoso causaria um impacto maior. Poucas semanas mais tarde, dei livremente todo o meu método de mordomia para os outros. Quando agi assim, experimentei meus primeiros sentimentos de riqueza e, sim, de significado!

Eu me senti bem comigo mesmo. Fiquei animado com o que eu fizera para os outros. E o mais importante: senti que eu criaria mais ideias, porque eu dera livremente o que tinha para os outros em vez de reter para mim. Foi nesse momento que me ocorreu uma imagem que deixou claro o que Deus queria que eu fosse: um rio, não um reservatório. O que quer que eu recebesse seria para fluir através de mim e passar para os outros, não para guardar para mim. Eu poderia fazer isso, porque sempre haveria mais. Deus nunca deixaria acabar.

Talvez você esteja numa experiência de Hillham agora. Você não tem muito, e o pouco que tem você está segurando em sua preciosa vida. Solte isso. Você não precisa de muito para dar. É questão de coração e atitude, não de quanto você tem. Quer que eu prove? Madre Teresa disse que algumas das maiores obras já feitas foram realizadas em camas de doentes e em celas prisionais. Assim como ela, você também pode ser significativo esteja onde estiver, tendo aquilo que tiver. A oportunidade estará sempre onde você está. Esteja disposto a começar dando de si mesmo.

## **2. Comece com a sua uma coisa**

Acredito que cada pessoa tem *uma coisa* que faz melhor do que os outros. O lugar certo para começar é aquele com o que você faz melhor. Foi o que aprendi com meu pai. Na verdade, era uma regra da casa dos Maxwell. Quando éramos crianças, a mensagem de papai ao meu irmão, minha irmã e mim era cada um de nós encontrar o seu ponto forte — aquilo que eu fazia melhor — e ficar com ele. Ele nunca nos motivou a fazer muitas coisas diferentes. Ele queria que cada um de nós fizesse *uma coisa* excepcionalmente bem. Uma piada duradoura em nossa família era que tínhamos muita pena de pessoas que eram multitalentosas. Como saberão em qual dos seus talentos focar?

Na minha opinião, papai tornou-se uma pessoa excepcional, não porque era excepcionalmente talentoso, mas sim porque encontrou a sua *uma coisa* e manteve-se firme a ela. Ele era um grande motivador. Como resultado, desenvolveu-se acima da média. Ele dominava a arte de motivar os outros e nunca fugiu disso. A qualidade vem da consistência no uso de nosso ponto forte, e papai era e ainda é consistente.

Henry David Thoreau escreveu: “Ninguém nasce no mundo para fazer tudo, mas para fazer algo”. Encontrei o meu algo em Hillham: comunicação. Foi no que me concentrei. Dediquei-me a isso. Passava horas elaborando minhas mensagens. Vi bons comunicadores em toda oportunidade que tive.

Minha determinação era tornar-me o melhor que pudesse.

Olho para trás e percebo que, naquela época, minhas mensagens eram muito *informativas*, mas não eram *transformacionais*. Eu queria facilitar a transformação nos outros, mas ficava aquém. Acabei não percebendo que era eu quem precisava mudar primeiro. Victor Frankl tinha razão quando disse: “Quando já não conseguimos mudar uma situação, somos desafiados a mudar a nós mesmos”. (Falarei sobre essa mudança no próximo capítulo.)

Quando comecei a fazer a minha *uma coisa*, eu não fazia ideia de que me levaria para onde estou hoje. Mesmo que eu quisesse começar grande, eu não era suficientemente esclarecido. Sendo assim, comecei com o que eu tinha e fiz o melhor que pude. Por conseguinte, minha capacidade se multiplicou. Esse foi o resultado de trabalhar com consistência. Estou onde estou hoje, não porque faço várias coisas grandes, mas sim porque trabalho em comunicação desde os meus vinte e poucos anos, e essa intencionalidade aumentou em minha vida.

Investir em você mesmo é como pegar um centavo e dobrar de valor a cada dia. Se você fizer isso por um mês, com quanto você ficará? Com cem dólares? Mil dólares? Um milhão de dólares? Não chegou nem perto.

Se você começar com apenas um centavo e dobrá-lo todos os dias por trinta e um dias, você acabará com 21.474.836.048 dólares. O crescimento pessoal é assim. Pratique a sua *uma coisa* com excelência diariamente, e você ganhará juros. É como colocar o dinheiro no banco do significado.

Qual é a sua *uma coisa*? O que você tem o potencial de fazer melhor do que qualquer outra coisa? Você tem um palpite do que seja? Caso não tenha, pergunte para alguém que conhece você bem. Procure em sua história. Faça uma avaliação da personalidade ou de habilidades para obter pistas. Não pense no que você não pode fazer, pense no que você pode. Há sempre uma linha de partida. Você só precisa encontrá-la. É começar com o que você tem, não com o que não tem. Encontre a sua *uma coisa* e comece a desenvolvê-la.

### **3. Comece a ter cuidado com as palavras que você usa**

Salomão, que tinha a fama de ser o homem mais sábio que já viveu, disse: “A morte e a vida estão no poder da língua; e aquele que a ama comerá do seu fruto”.<sup>2</sup> Se você quiser fazer a diferença e viver uma vida que vale a pena, precisará então adotar algumas palavras e rejeitar outras. Todos nós temos um diálogo ocorrendo mentalmente. O que dizemos a nós mesmos nos anima ou nos desanima. As palavras que precisamos adotar têm de ser positivas, como: *nós, posso, quero e sim*. Quais nós precisamos eliminar? *Eu, não posso, não quero e não*.

Durante essa época da minha vida, percebi que havia palavras que eu tinha de rejeitar se quisesse fazer com que minha vida contasse de forma positiva. Compus uma lista de palavras que acreditei que estavam me puxando para trás e fui para o dicionário. Quando encontrava cada palavra negativa, eu literalmente a cortava com uma tesoura. Havia uma palavra em particular que eu odiava: *desistir*. Cortei

essa palavra e cada variação de cada um dos meus quatro dicionários.

Meu dicionário de sinônimos também não era seguro. Quando você é conferencista público, esses livros são como tesouros riquíssimos. Usei-os muitas vezes. Mas sempre que eu me deparava com uma página com uma palavra faltando, lembrava-me deste ato simbólico do pensamento positivo. Foi um apoio à minha intenção de pensar positivamente e vigiar as palavras que uso.

É bem provável que você não queira cortar seus livros. Talvez você nem tenha um dicionário, porque você faz pesquisas *on-line*. Em vez disso, você pode fazer o que minha amiga de longa data Dianna Kokoszka faz. Recentemente, ela me contou como ela vê as palavras:

Escrevo um diário (gostaria de poder dizer isso todos os dias). Sou muito intencional sobre como escrever em meu diário, e, uma vez por mês ou algo assim, verifico o que escrevi e procuro palavras que são usadas repetidas vezes e as anoto. Então pergunto: “As palavras que uso estão me movendo no sentido de ser a pessoa que escolhi ser? São palavras que gosto que minha família use?”.

Vários anos atrás, notei que a palavra *frustração* aparecia muitas vezes, então a troquei por fascinação. Já não sendo frustrada, comecei a procurar oportunidades onde eu pudesse ficar fascinada com possibilidades infinitas.

Faz um bom tempo também que optei por não usar a palavra *mas*, visto que nega tudo o que foi dito antes dessa palavra. Eliminei também a palavra *tentativa*. Como Yoda diz: “Não há tentativa”.

Os termos *É* e *mas* enviam uma mensagem de desculpa ou razão para eu não alcançar meu objetivo. Sendo assim, descartei essas palavras também.

Escrevi esta frase como lei em negrito no curso que dou: **Você pode ter razões ou resultados. Você não pode ter ambos.**

As palavras têm poder. Dianna reconheceu isso e fez algo a respeito. Não me admira que ela seja uma pessoa tão positiva.

Que tipo de palavras você usa em sua mente quando conversa consigo mesmo, em voz alta quando você fala com os outros e quando escreve? São palavras positivas e animadoras? Será que elas motivam você a adotar uma visão maior? Elas prendem você? Elas o impedem de fazer pequenas coisas que podem fazer grande diferença? Não diga para si mesmo que aquilo que você pode fazer não importa. Importa sim.

#### **4. Comece fazendo pequenas mudanças**

Quando a Madre Teresa quis iniciar seu trabalho em Calcutá, perguntaram a ela o que ela deveria fazer para considerar o trabalho bem-sucedido.

— Não sei como será o sucesso — respondeu ela — mas se as Missionárias da Caridade levarem alegria para uma casa triste, fizerem uma criança inocente das ruas manter-se pura para Jesus e ajudarem um moribundo morrer em paz com Deus, você não acha... que valeria a pena oferecer tudo apenas por isso?

É fácil esquecer que mesmo alguém que fez grandes coisas começou fazendo pequenas mudanças. Foi o que fiz em Hillham. Eu tentava fazer meus sermões um pouco melhor a cada semana. Procurava visitar mais uma pessoa que estava doente. Esforcei-me para transferir meu tempo de coisas que eu não fazia bem, como aconselhamento, e dedicar mais tempo e energia em coisas que eu fazia bem, como comunicação e liderança.

A mudança pode até ser difícil, mas torna-se mais fácil quando você a faz um pouco de cada vez. Nathaniel Branden, que é amplamente considerado o pai do movimento da autoestima, criou o que ele chamou de prática de 5%. Ele recomendou tentar mudar 5% por dia fazendo a si mesmo uma pergunta. Por exemplo: “Se eu fosse 5% mais responsável hoje, o que eu seria capaz de fazer?”.

Esse tipo de pensamento nos ajuda a aceitar a mudança incremental. Tentar fazer uma grande mudança da noite para o dia gera medo, incerteza e resistência, porque a mudança parece inatingível. A ideia de fazer pequenas mudanças é menos ameaçadora e nos ajuda a superar a hesitação e a procrastinação. Foi assim que a Toyota transformou-se de fabricante de automóveis de qualidade duvidosa para ser a maior do mundo. Cada pessoa empregada pela empresa é encarregada de encontrar maneiras de fazer pequenas melhorias em todos os processos que a Toyota realiza. Eles entendem que o sucesso é alcançado em centímetros de cada vez, não em quilômetros.



O sucesso é  
alcançado em  
centímetros de  
cada vez, não em  
quilômetros.



Tente. O que você pode melhorar a cada pequena porcentagem por vez? Descobrir uma maneira de organizar a mesa para agilizar o trabalho? Reorganizar ligeiramente a agenda para fazer render mais o dia? Melhorar um pouco a tarefa mais importante que você faz no trabalho? Ler um livro para ampliar seu pensamento, ainda que só um pouco? Qualquer pequena mudança que melhore você vale a pena fazer, pois muitas pequenas mudanças resultam em grandes melhoras ao longo do tempo.

## ACREDITE GRANDE

Um dos passos mais importantes que você pode dar na vida é aumentar sua crença. Se você não acredita que pode fazer a diferença, sabe o que vai acontecer? Você não fará a diferença, pouco importando os talentos que tenha, ou as oportunidades que receba, ou mesmo os recursos que estejam ao seu alcance. Você tem que acreditar.

Essa é uma das coisas que trabalhava para mim quando comecei. Pelo fato de meus pais acreditarem em mim e me amarem incondicionalmente, eu acreditei grande.

## 1. Eu acreditei em mim mesmo

Ao longo dos anos, tenho sido um homem de muita sorte que foi abençoado por ter muitos amigos de longa data. Porém, o melhor amigo que já tive sou *eu* mesmo. Sei que soa estranho. Mas, como já mencionei, todos nós falamos conosco mesmos mentalmente. Há um diálogo em ação. Quando digo que sou o meu melhor amigo, estou me referindo à crença em mim mesmo. Minha crença em mim me motivou quando ninguém mais me motivava. Ela me fortaleceu quando eu não tinha outros recursos. Quer eu estivesse fazendo algo importante ou trivial, minha crença em mim ficava comigo quando os outros não. A voz mais importante que ouço, aquela que ouço com mais frequência e dou o maior peso é a minha própria.

Essa crença em mim mesmo me manteve firme, quando os outros duvidavam de mim ou queriam me limitar. Aqui está o que quero dizer:

- Quando eu tinha vinte e cinco anos e muitas pessoas pensavam que eu não conseguiria dirigir a maior igreja de minha denominação, eu pensei que podia — e pude.
- Quando eu tinha vinte e sete anos e disse à minha esposa que eu seria milionário quando chegasse aos quarenta, ela pensou que eu estivesse maluco e preocupou-se, pensando estar em apuros! Eu não estava maluco, e ela não ficou em apuros — e hoje eu sou.
- Quando eu disse que a EQUIP, a organização sem fins lucrativos que fundei com meu irmão em 1996, treinaria um milhão de líderes ao redor do mundo, alguns pensaram que eu estivesse pensando muito alto, mas alcancei o objetivo — e a EQUIP treinou.
- Quando tive de dar uma tacada leve na bola no 18º buraco no AT&T Pebble Beach Pro-Am para passar e me qualificar para a fase final, meu carregador de tacos duvidou que eu conseguisse, mas eu consegui — e me qualifiquei.

Minha crença em mim mesmo me capacita a dar os primeiros passos. Você pode estar se perguntando: “Será que sua autoconfiança sempre tem resultados positivos?”. Minha resposta é não. Mesmo assim, experimento mais resultados positivos por causa da minha autoconfiança do que experimentaria se eu estivesse cheio de insegurança.

Você acredita em si mesmo? Sua crença dirigirá seu comportamento. O pensamento *Acho que não posso* muitas vezes surge do *Acho que não sou*. Você nunca será mais do que o modo como você se vê. Steve Jobs disse: “As pessoas que são loucas para achar que podem mudar o mundo são as que mudam”. Já vi muitas pessoas bem-sucedidas nas quais as pessoas não acreditavam, mas jamais conheci uma pessoa bem-sucedida que não acreditasse em si própria. Comece a acreditar em si mesmo, e você verá a mudança na capacidade de fazer a diferença.

## **2. Eu acreditei em minha missão**

Em 2004, fui entrevistado pela revista *New Man*. Pediram-me que compartilhasse meus pensamentos sobre conhecer e embarcar na missão de vida. O que mais me lembro sobre o que a entrevista estava dizendo era que a missão da nossa vida não pode ser usurpada de outra pessoa. Tem de ser nossa. Crenças usurpadas não têm poder, e uma missão usurpada não tem convicção ou paixão para fazer a diferença.

Como você descobre sua missão? Dando pequenos passos. É comum as pessoas cometerem o erro de pensar que podem descobrir novas experiências, ideias ou conceitos sem se mover. Não podem.

Fiz minhas maiores descobertas em ação, sobretudo viajando pelo mundo. Tive meu melhor pensamento em ação, não sentado. Você deve deixar pegadas nas areias do tempo. A maioria das pessoas deixa impressões diminutas. Você precisa se movimentar, precisa experimentar coisas novas. Você não pode analisar aquilo que não sabe. Entretanto, no momento em que descobrir algo novo, seu pensamento vai para um nível mais profundo.

Não sei se todo mundo tem uma missão. Nem mesmo sei se todo mundo tem um sonho. Outrora, eu pensava que todo mundo tinha, mas hoje não tenho tanta certeza. O que sei é que mesmo as pessoas que não têm um sonho podem se conectar com alguém que tenha. Acredito que é isso o que torna uma grande causa em algo grande. As pessoas se identificam com seu objetivo e querem fazer parte dele. Só porque você não está liderando uma missão não significa que você não tenha um propósito. Se você não estiver sentindo que tem uma missão convincente, você pode muito bem se envolver na causa de outra pessoa e ainda assim fazer a diferença. Você tem de encontrar algo que mexe contigo, mesmo que não seja uma missão que começou em seu interior. Pode ser uma missão que vem de fora de você, contanto que seja algo que você se envolva e participe com paixão.

Em Hillham, minha missão começou ao ajudar as pessoas. Desde então, tenho crescido e evoluído. Toda vez que aprendo e cresço, o mesmo acontece com minha missão. Não precisei ver o quadro todo no início da jornada, e nem você. Aja segundo seus sentimentos de compaixão. Vá com o desejo de fazer a diferença. Você está disposto a fazer isso? Peter Senge diz: “A missão instila a paixão e a paciência para a longa jornada”. Ela também dá o impulso para começar.

## **3. Eu acreditei em meu povo**

Já contei que comecei minha carreira em Hillham. O que não contei é que eu poderia ter escolhido ir para outra igreja. Parecia uma oportunidade melhor. A igreja era maior, tinha mais dinheiro e estava numa comunidade de maior prestígio. Eles teriam me aceitado como pastor por causa da boa reputação de meu pai. Entretanto, eu queria abrir meu próprio caminho, e papai concordou que a escolha da igreja menor do interior seria boa para mim. E ele tinha razão.

A população de Hillham era, em sua maioria, composta de agricultores. Eram indivíduos confiáveis e que viviam vidas simples, trabalhavam pesado, tinham fé e preocupavam-se uns com os outros. Passei a amá-los rapidamente, e isso é importante. Você não pode fazer algo para os outros se você não se

importa com eles. Eu acreditava neles e queria o melhor para todos, e eles sabiam disso.

Quando você trabalha com uma pessoa que acredita em você, você não reage a ela com base no nível de crença que ela tem em você? Você não trabalha melhor para um chefe que você quer agradar, ou para um professor que o motiva, ou para um técnico que o inspira? Você trabalha mais por causa do fator crença.

Quando você começar com pequenos esforços para fazer a diferença, trabalhe com pessoas nas quais você acredita, pessoas com quem você se importa. Melhor ainda, comece a cuidar e a acreditar nas pessoas que já estão em sua vida. Isso lhe dará o desejo de fazer as coisas para elas, de fazer a diferença na vida delas.

#### **4. Eu acreditei em meu Deus**

Já lhe disse que não quero forçar minha fé cristã em você ou ofendê-lo. Se meu discurso sobre Deus incomoda você, pule para a próxima seção. A verdade é que não posso ser fiel a mim mesmo e contar-lhe toda a minha história sem lhe dizer como me sinto a respeito de Deus.

Meu desejo é sempre fazer o meu melhor. Adotei o lema do técnico John Wooden: “Faça de cada dia sua obra-prima”. Portanto, é certo que darei o meu melhor todos os dias. Deus, porém, ajuda a tornar o meu melhor, por mais falho que seja, ainda melhor. Sempre acreditei que Deus estará do meu lado para me ajudar. Na verdade, a crença que tenho em mim mesmo emana de minha fé. Aceito totalmente as palavras registradas em Jeremias 29.11: “Porque eu bem sei os pensamentos que penso de vós, diz o Senhor; pensamentos de paz e não de mal, para vos dar o fim que esperais”. Isso me deu confiança para agir, e a fé cristã também lhe dará confiança desde que você também venha aceitá-la.

A fé permeia todos os aspectos de minha vida. Para o Natal de 2014, Margaret e eu levamos nossos filhos e netos para o Havaí. Todos os anos, nosso presente de Natal para a nossa família é uma viagem. Desejamos criar grandes memórias.

Antes da viagem, Margaret e eu escolhemos um versículo da Bíblia, encontramos uma citação e escrevemos uma oração de três frases para cada neto. Quando estávamos no Havaí, sentamo-nos com cada um dos cinco netos e compartilhamos essas coisas com eles. O versículo que escolhemos para a nossa neta mais velha Maddie foi: “Posso todas as coisas naquele que me fortalece”.<sup>3</sup> A citação que escolhemos para acompanhar o versículo foi: “Qualquer um pode fazer o seu melhor. Deus nos ajuda a fazer o melhor do que o nosso melhor”.

Bob Pierce, fundador da organização Visão Mundial, chamou isso de “espaço de Deus”. Era o espaço entre o que ele poderia realizar humanamente e o que só poderia acontecer se Deus o ajudasse. Optei por deixar muitos “espaços de Deus” em minha vida. Acredito firmemente que Deus suprirá o que faltar para eu fazer a diferença se meu coração for reto e eu fizer o meu melhor. O versículo bíblico que melhor descreve esse “espaço de Deus” é Efésios 3.20, que diz: “E agora, que a glória seja dada a Deus, o qual, por meio do seu poder que age em nós, pode fazer muito mais do que nós pedimos ou até pensamos!”.<sup>4</sup>

Há apenas uma coisa em minha vida que valorizo mais do que viver intencionalmente para alcançar um significado: Deus. Ele sim pode fazer mais do que imagino, penso ou sonho. Sempre o quero como meu parceiro. Sinto-me como o menino que se ajoelhou ao lado da cama, fechou os olhos e orou: “Deus, abençoa mamãe. Deus, abençoa papai. Deus, abençoa vovó”. Ele dizia isso da mesma forma todas as vezes. Mas uma noite, ele acrescentou: “E cuide-se, Deus. Porque se alguma coisa acontecer com o Senhor, todos nós estaremos arruinados!”.

## TUDO COMEÇOU COM UMA PEQUENA IDEIA

Espero que a história de como tive meu início seja uma motivação para você. Acredito firmemente que todos podem fazer a diferença se estiverem dispostos a dar pequenos passos. Não muito tempo atrás, essa grande verdade chamou minha atenção novamente, quando conheci uma jovem chamada Carrie Rich. Em dezembro de 2013, Carrie me contou uma história incrível.

Embora com apenas vinte e poucos anos, ela já trabalhava como diretora principal do Sistema de Saúde Inova na Virgínia, e um dia ela teve uma ideia. Seu desejo era fazer algo positivo para os outros; então pensou que, com uma pequena quantia de dinheiro, ela poderia fazer os outros contribuírem para organizações que já estavam fazendo a diferença.

Ela ficou animada com a ideia e contou tudo a seu chefe Knox, que era o CEO da Inova há trinta anos. Sua resposta foi:

– Muito bom, Carrie, mas será que poderia voltar a trabalhar agora?

Mas então, dois meses mais tarde quando ela fez aniversário, ele lhe deu um cartão. Havia duas coisas nele: uma nota de 100 dólares e uma citação atribuída a John Wesley: “Faça todo o bem que puder. Por todos os meios que puder. De todas as maneiras que puder. Em todos os lugares que puder. Em todas as vezes que puder. Para todas as pessoas que puder. Enquanto você puder”.

Carrie disse que Knox tomara o “dinheiro do almoço”, o dinheiro que ele teria gastado no almoço do seu aniversário, e dado a ela para fazer bom uso. Nesse caso, o que ela ia fazer com o dinheiro?

Ela, então, decidiu que transformaria os 100 dólares em 1.000 para cada uma das seis organizações. No mundo de hoje, em que Bill e Melinda Gates doaram 28 bilhões de dólares, esse montante soa pequeno. Mesmo assim, Carrie não desanimou. Ela escreveu para organizações em Washington, Haiti, Tanzânia e em outros lugares para perguntar o que eles fariam com 1.000 dólares. A organização em Washington disse que poderia melhorar a taxa de alfabetização para uma sala de alunos. A organização do Haiti disse que poderia sustentar dez famílias que utilizam a agricultura da comunidade. E a organização da Tanzânia poderia enviar 25 mulheres para fazer o ensino médio.

Essas histórias acenderam a paixão de Carrie. Ela estava pronta para agir. Mas como fazer isso? Como poderia ela transformar 100 dólares em 6.000? Decidiu, então, fazer algo que nunca fizera antes.

Escreveu *e-mails* de solicitação para familiares e amigos. No final das contas, escreveu para cada nome que surgia na lista de contatos quando ela digitava em ordem alfabética no campo “Para”. Escreveu até mesmo para os nomes que apareceram e que ela não reconhecia. Quando chegou ao campo “Assunto”, perguntou-se o que iria escrever. Já que não lhe ocorria nada melhor, escreveu: “Fundo para o Bem Global”.

Não demorou muito para o dinheiro começar a chegar: 20, 50, 1.000 dólares.

— Foram extraordinariamente generosos — diz Carrie. — Sobre tudo os meus colegas que tinham acabado de começar a trabalhar no local de trabalho. Tudo repercutiu com eles.

Em duas semanas, Carrie tinha recebido 6.052 dólares. Ela se sentiu bem com tudo aquilo. Começara pequeno, mas atingira seu objetivo. Ela estava pronta para dar o dinheiro às seis organizações. *Tudo feito!* Pensou. Mal podia ela adivinhar o que iria acontecer.

Quando as doações estavam chegando, ela também recebera um *e-mail* de alguém com quem ela conversara por cinco minutos em uma conferência no ano anterior. Os dois trocaram cartões naquele dia, e Carrie depois lhe enviou um *e-mail* de “prazer em conhecê-lo”. É por isso que o nome dele estava nos contatos. O *e-mail* de retorno do homem, que quis manter anonimato, dizia: “Eu gostaria de doar um milhão de dólares para o Fundo para o Bem Global. Para onde devo enviar o cheque?”.

A reação de Carrie: “Esse cara está de brincadeira comigo. Eu é que não vou dar a ele o endereço da minha casa!”.

Na resposta, ela disse que se ele estivesse falando sério, era para ele encontrá-la em determinado dia, em certa hora, em lugar específico (um local muito público com câmeras de segurança), e ainda disse que esperaria por apenas dez minutos.

Quando ele chegou, entregou a ela um cheque visado de um milhão de dólares nominal ao “Fundo para o Bem Global”, uma organização que não existia. Sua pergunta para Carrie era a mesma que ela fizera para as seis organizações: O que você vai fazer com esse dinheiro?

Carrie não tinha se preparado para a pergunta, porque, honestamente, ela não achava que o cara apareceria. Ela não imaginou que alguém que ela havia conhecido por cinco minutos fizesse isso. Rapidamente, pensou sobre o que havia feito diferença em sua vida, e disse a ele que investiria em jovens líderes de todo o mundo que estavam usando o empreendedorismo para causar o impacto social. Assim como outros tinham investido nela, ela agora ajudaria esses líderes a crescer pessoalmente para que pudessem ser um presente para a sociedade. Ele, então, entregou-lhe o cheque.

Sem saber o que fazer, Carrie voltou para o escritório e pediu para ver o chefe Knox. A assistente Carol podia ver que Carrie estava suando e ofegante; então fez com que ela entrasse imediatamente.

— Olha só o que você fez — disse ela, batendo o cheque em cima da mesa. — Você me deu o dinheiro do almoço, e esse estranho me deu um milhão de dólares para uma organização que nem existe! Eu não faço nem ideia do que fazer com esse dinheiro. Você poderia, por favor, me ajudar?

— Vou ajudá-la sob duas condições — disse Knox. — Primeiro, enquanto você se reporta a mim no trabalho, eu gostaria de me reportar ao Fundo para o Bem Global. Segundo, vou dar outra nota de

cem dólares.

Carrie diz:

— Você conhece a expressão: “Cair da cadeira de tanto rir”? Eu caí literalmente. Carol entrou e me ajudou a me recompor. E foi assim que tudo começou.

Isso se deu em 2011. Um ano depois, ela deixou de trabalhar para a Inova e se tornou a CEO do Fundo para o Bem Global, que ela fundou como organização sem fins lucrativos. Carrie iniciou um programa de bolsas e já está investindo em dezenove jovens líderes em vários países ao redor do mundo, e ela ainda continua a procurar oportunidades para fazer a diferença.

Até que ponto o Fundo para o Bem Global crescerá? Que grande impacto ele causará? Isso eu já não sei. Carrie ainda é jovem. Mas que importa? Ela está fazendo a diferença agora. Ela está ajudando as pessoas e tornando o mundo num lugar melhor por ela estar nele. E não é isso o que importa?



# EU QUERO FAZER A DIFERENÇA

A maioria das pessoas quer acreditar grande e começar grande, ou acreditar pequeno e começar pequeno. É antinatural acreditar tão grande quanto possível e estar disposto a dar passos muito pequenos. Entretanto, é o que 99% das pessoas devem realizar para fazer a diferença.

## Em que você acredita?

Acreditar grande começa com acreditar em si mesmo. Você acredita que pode fazer a diferença? Você acredita que tem uma contribuição a dar para o mundo que pode impactar positivamente o mundo? As crenças que você tem sobre si mesmo estão prendendo você?

Faça um teste. Escreva todas as coisas positivas que você pode pensar sobre si mesmo. Com o que você contribui para a vida? Eu o desafio a escrever vinte, cinquenta ou mesmo cem coisas positivas sobre si mesmo.

## A sua uma coisa

Depois de investigar e anotar o potencial positivo que você traz para o mundo, dê uma olhada na lista. Qual é a sua *única coisa*? Qual é a coisa que você faz melhor do que qualquer outra que você faz? Os autores do livro *Strengths Finder 2.0* (traduzido como *Descubra seus Pontos Fortes*) dizem que cada pessoa faz algo melhor do que as próximas 10.000 pessoas.

Qual é a sua uma coisa? Você tem de poder dizê-la instantânea e instintivamente. Se assim for, ótimo. Espero que você já esteja desenvolvendo esse ponto forte para tudo o que vale a pena. Se não for, uma das tarefas que o encorajo a fazer antes de terminar de ler este livro é descobrir qual é. Procure em sua história pessoal. Fale com amigos e familiares. Converse com colegas. Pergunte ao chefe. Faça testes de aptidão. Faça o que for preciso. Até que você identifique e utilize essa sua uma coisa, sua vida estará andando em círculos, e o significado será ilusório.

## Você está aqui!

Uma das razões pelas quais as pessoas não começam pequeno é que elas esperam um ponto de partida melhor do que onde elas estão. *Se eu puder chegar lá, pensam, então o começo será mais fácil.* Só que o único lugar que alguém pode começar é onde se está. Comecei em Hillham, porque é onde eu estava. Se eu tivesse esperado até estar em outro lugar, num lugar melhor, eu nunca teria feito qualquer coisa de valor.

Defina onde você está e o que tem agora. Carrie Rich tinha o desejo de fazer a diferença, o dinheiro

do almoço e uma lista de *e-mails*. E você? O que você tem? Faça um inventário. Olhe para as oportunidades. Pense sobre onde você está no momento. Descubra o que está trabalhando contra ou a seu favor. Inicie o processo.

No próximo capítulo, pedirei a você que vá mais fundo interiormente e, então, explorarei o que realmente importa para você. Mas, enquanto isso, você precisa estar disposto a começar.

## PROCURE ATÉ ENCONTRAR O CAMINHO



Quando comecei minha carreira em Hillham em 1969, o modelo que havia em minha mente para ajudar as pessoas era a imagem tradicional de pastor. É assim que os pastores eram treinados na época. A ênfase estava em alimentar e cuidar do rebanho, protegendo-o e mantendo-o junto. Isso correspondia com meu coração para o povo de Hillham, por quem imediatamente me apaixonei naquela comunidade maravilhosa. Mas logo descobri que a imagem não se encaixava com meus dons e temperamento. Eu não era um pastor natural. Eu era mais como um *vaqueiro*.

O que quero dizer com isso? Eu me preocupava com as pessoas, mas não estava contente em apenas cuidar *das* pessoas. Eu não ficaria animado em me sentar ao redor da fogueira com os membros existentes e cantar “Kumbaya”. Minha verdadeira paixão era alcançar novas pessoas e convidá-las a se juntar a nós. Eu queria mesmo era marchar com os soldados cristãos e tomar novos territórios. Queria era construir alguma coisa. Queria ser pioneiro e líder.

Logo comecei a me fazer perguntas introspectivas que não esperava fazer tão cedo em minha carreira.

Será que eu estava fazendo algo errado?

Será que eu deveria mudar?

Será que eu perdi a vocação?

Durante esse exame de consciência, li um livro chamado *Spiritual Leadership (Liderança Espiritual)*, de J. Oswald Sanders. No livro, Sanders escreve sobre a necessidade de líderes talentosos e vigorosos na igreja e apresenta os princípios fundamentais de liderança, tanto no âmbito terreno quanto no âmbito espiritual. Ele ilustra seus pontos com exemplos bíblicos e biográficos de outros eminentes homens de Deus, como David Livingstone e Charles Spurgeon.

A mensagem do livro foi outro momento de descoberta para mim em minha jornada de significado,

porque, de repente, percebi que meu dom me chamava para me tornar líder, alguém que inova e abre novos caminhos, em vez de ser um pastor que cuida de pessoas. Isso desencadeou uma mudança em meu pensamento que terminou anos mais tarde em minha posição seguinte. Porém, nesse meio tempo, olhei para mim e minha vocação de modo diferente. Meu pensamento estava começando a mudar, e horizontes estavam começando a se expandir. Algo estava se agitando dentro de mim. Esse algo estava me fazendo pensar mais sobre o que eu estava fazendo e, o mais importante, o *porquê*.

## INSPIRAÇÃO

Então, algo aconteceu em uma manhã de domingo. Alguém entrou na igreja em Hillham portando um boletim com a foto de uma igreja na qual ele tinha estado em Hammond, Indiana.

— Fui aos cultos nessa igreja na semana passada — disse ele, empolgado. — Eles têm 4.000 pessoas na congregação!

Puxa! Eu mal podia imaginar isso. Na faculdade, quando me incentivaram a definir metas, eu sonhara em ter, algum dia, até o final de minha carreira, uma igreja com 500 pessoas. Era tão grande quanto pude imaginar. Agora eu estava ouvindo sobre uma igreja oito vezes o tamanho do que imaginei. Algo soou dentro de mim. Desafiou-me e inspirou-me.

— Posso ficar com o boletim? — perguntei.

Ele me deu o boletim, e eu o coleí numa pasta que carreguei comigo todos os dias pelos próximos anos. Sempre que eu olhava para a pasta, dizia para mim mesmo: “Posso fazer isso. Vou construir uma das maiores igrejas dos Estados Unidos. Vou fazer isso”. Várias vezes por dia, todos os dias, alimentei minha mente, corpo e espírito com a crença de que eu tinha o poder e a capacidade de transformar esse sonho em realidade.

Se você tivesse me conhecido então, teria balançado a cabeça e pensado que eu estava fora da realidade. Minha igreja era minúscula. Eu tinha poucos anos de experiência, e a maior igreja na minha região tinha 570 pessoas. Ninguém ao meu redor acreditava que eu pudesse construir uma grande igreja. Já eu estava convencido de que isso era possível. Como pude ter essa confiança? Eu estava começando a utilizar o meu *porquê*.

## POR QUE O SEU PORQUÊ É IMPORTANTE

Mais adiante neste capítulo, contarei como utilizar o meu *porquê* funcionou para mim em Hillham. Mas agora quero falar com você sobre o seu *porquê*. Se você quiser fazer a diferença e viver uma vida de significado, terá de utilizar o seu *porquê*. Você precisará pensar sobre o seu propósito. Estou certo de

que todo mundo tem um. O seu *porquê* é o sangue vital da vida intencional.

Se você sabe qual é o seu *porquê* e foca em fazer a jornada com determinação feroz, então você compreende tudo em sua jornada, porque você a vê pela lente do *porquê*. Isso torna o caminho muito mais significativo e completo, porque você tem contexto para entender a razão pela qual você está na jornada.

Recentemente, enquanto falava para um grupo sobre o tema do propósito, fiz a seguinte declaração: “Assim que você encontrar o seu *porquê*, conseguirá encontrar o seu *caminho*”. Como essas coisas são diferentes? O *porquê* é o seu propósito. O *caminho* é a sua rota. Quando você encontrar o seu *porquê*, sua rota automaticamente terá um propósito.

Durante a seção de perguntas e respostas, alguém perguntou:

— O *porquê* sempre tem de vir em primeiro lugar? Dá pra encontrar o caminho e depois encontrar o *porquê*?

Você pode ter imaginado a mesma coisa. O que tem de vir primeiro? A boa notícia é que qualquer um pode ser o primeiro. Se, no entanto, o *porquê* vier antes do *caminho*, sua capacidade de fazer a diferença virá mais rapidamente e será mais eficaz imediatamente.

Pense nisso dessa forma: Você já se perguntou por que as pessoas encontram grande alegria em fazer as malas para um período de férias? Elas passam semanas gerando grande expectativa, ficam ansiosos pelos dias quentes numa praia tropical ou excursões pelas encostas de uma estação de esqui. Elas escolhem cada item que cabe na mala com o devido propósito.

Quando você estiver pronto para a viagem, quase todos os seus esforços estarão concentrados no objetivo da viagem. É por isso que é muito mais divertido fazer as malas para a viagem do que desfazê-las depois. Este conceito aplica-se de forma mais ampla em nossa vida. Seja qual for o caminho pelo qual viaje, você fará coisas de forma mais significativa, porque você entende o seu propósito de estar viajando.

Quando começar o dia com o seu *porquê*, você se encontrará continuamente fazendo coisas que o inspiram. Foi isso que aconteceu comigo. Encontrar o meu *porquê* me deu a energia focada e orientada que ainda sinto hoje.



Se, no entanto, o *porquê* vier antes do *caminho*, sua capacidade de fazer a diferença virá mais rapidamente e será mais eficaz imediatamente.



“Os seres humanos foram feitos para ter significado. Sem um propósito, a vida não tem sentido. Uma vida sem sentido é uma vida sem esperança

Estou convencido de que a maioria das pessoas quer viver uma vida de propósito. A grande popularidade do livro de Rick Warren, *The Purpose-Drive Life (Uma Vida com Propósitos)*, está, em parte, baseada nesse desejo, que se tornou evidente quando milhões de pessoas compraram o livro. Rick escreve: “Os seres humanos foram feitos para ter significado. Sem um propósito, a vida não tem sentido. Uma vida sem sentido é uma vida sem esperança ou significado. Esta

ou significado.” —  
Rick Warren

é uma declaração profunda, sobre a qual todos devem pensar. Deus dá propósito. Propósito dá sentido. Sentido dá esperança e significado. Há uma verdade impressionante contida nessa lógica”.

Basta pensar na diferença que esta mensagem faria para um jovem que está começando a vida. Quando li o livro de Rick, foi uma afirmação de como eu vivo. Fiquei tão animado que queria comprar e dar um livro desses para cada jovem de vinte anos de idade que eu conhecia. O propósito capacita o significado.

## COMO O SEU PORQUÊ AJUDA VOCÊ A ENCONTRAR O SEU CAMINHO

Se você utilizar o seu *porquê* assim como eu fiz, sua vida se abrirá para o significado. Ele estará ao seu alcance todos os dias, porque você poderá fazer coisas simples que valem a pena. Significado não é o resultado de algo espetacular. Significado está baseado em pequenos passos, de acordo com o propósito. Saber o seu *porquê* o ajuda a saber o que fazer e também a seguir em frente. Veja como.

### 1. Saber o seu *porquê* permite que você se concentre mais nos outros e menos em si mesmo

O propósito vem de dentro. Ele funciona de dentro para fora. O que acontece quando você não sabe qual é o seu *porquê*? Você tem de gastar muito tempo para procurar dentro de si mesmo e encontrá-lo, além de tentar coisas novas para ver o que se encaixa em você e o que não se encaixa. Não há nada de errado com isso. De que outra forma você saberá o que é importante para si mesmo? O fato é que isso leva tempo, exige esforço. Você precisa fazer a si mesmo muitas perguntas e, durante todo o tempo, seu foco estará em você mesmo.

Quanto mais cedo você souber qual é o seu *porquê*, mais cedo você mudará o foco de si mesmo para os outros. Quanto mais cedo você puder ir em frente, mais cedo se perderá nos outros. E é aí que o significado vive e prospera.

Todos temos de nos encontrar antes de nos perder. Se você estiver preocupado em entender sua personalidade, identificar seus talentos e aprender o básico de seu conjunto de habilidades, então será difícil pensar nos outros. Conheça a si mesmo e estabeleça o seu *porquê*, e você terá a capacidade de se concentrar nos outros.

Quanto mais cedo  
você souber qual é  
o seu *porquê*, mais  
cedo você mudará  
o foco de si mesmo  
para os outros.

### 2. Viver o seu *porquê* lhe dá a confiança que é atraente para os outros

Saber o meu *porquê* me deu grande segurança e conforto em tudo

que tento e faço. Essa confiança e autoconfiança são atraentes e reconfortantes para os outros, porque as pessoas anelam por isso.

Já notou alguém entrar na sala e você sentir a sua presença? É a pessoa que parecia saber o que estava fazendo e para onde estava indo. Ela trouxe energia para a sala. É quase como se a presença dela entrasse na sala antes dela mesma. Não se trata de ego ou arrogância. Trata-se de *propósito*. Tal pessoa anda com um ar de distinção, como se tivesse um *porquê* a cada passo que dava. Você não gostaria de ter esse mesmo senso de propósito?

O propósito é o leme do barco, que dá direção e mantém você no sentido certo quando o vento está soprando e as ondas estão fustigando. Ele fornece a calma e a confiança no meio da tempestade. As pessoas que sabem o seu *porquê* mantêm a tranquilidade enquanto tudo à volta está tumultuado, e é isso que atrai os outros para elas.

### **3. Quanto mais você vive o seu porquê, mais você adiciona camadas**

Os pontos fortes das pessoas e seu propósito individual estão sempre ligados. Adoto essa verdade, porque acredito que Deus dotou cada pessoa para ser grande no que quer que ela faça. No entanto, você não tem de ser uma pessoa de fé para fazer a conexão entre talento e propósito. Seu *porquê* é o combustível de seus pontos fortes, e seus pontos fortes são o *caminho* para cumprir o seu *porquê*.

Toda vez que você usa os seus pontos fortes para viver o seu *porquê*, você amplia seus pontos fortes e aumenta o seu *porquê*. Isso sobrepõe camadas de capacidade, propósito, credibilidade e significado à vida. Quanto mais você faz, mais você aprende, porque está adicionando cada experiência à sua vida.

Pense nisso dessa forma: Quando começa a fazer algo, você não é muito bom nisso, mas com tempo e prática, você fica melhor. Depois de um tempo, você cria camadas de sucesso sobre os quais você constrói, além de ganhar tremenda confiança. É isso que os grandes atletas fazem. Eles não começam a jogar seu esporte a nível profissional. Eles levam anos de prática para chegar a um nível mais alto. Sabe como eles fazem isso? Adicionando camadas de vitórias, perdas, dores e ganhos.

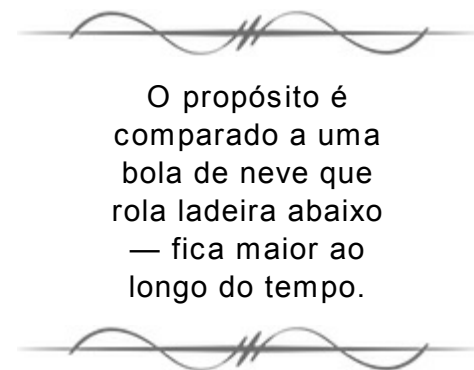
Enquanto escrevo estas palavras, estou olhando para as Montanhas Rochosas canadenses. Quando vejo as montanhas majestosas, sempre fico admirado com a altura robusta e beleza infinita. Estou ciente de que cada entalhe que percebo na rocha é um registro da história daquela montanha. Cada borda irregular conta uma história. Milhares, senão milhões de anos de areia, terra e minerais impactados pelo calor, água, vento e chuva formaram a visão escultural que vejo ao contemplar pela janela do hotel. As camadas horizontais mostram as mudanças naturais que ocorreram ao longo do tempo. As camadas refletem a formação da montanha. Quando você sabe qual é o seu *porquê*, você conhece a história e propósito de cada experiência de sua vida.

### **4. Quanto mais você adiciona camadas ao seu porquê, mais impacto causa nos outros**

O propósito é comparado a uma bola de neve que rola ladeira abaixo — fica maior ao longo do tempo. Aumenta. Fazer a coisa certa pelo motivo certo com as pessoas certas ao longo do tempo, dá

enorme retorno de significado e, no final, gigantesca reputação de significado. Por que falo assim? Porque já experimentei isso. Entreguei minha vida para ajudar os outros, e, por me manter fiel nessa entrega, as pessoas me reconhecem por isso.

Muitas pessoas querem ter alto retorno imediato sobre seus esforços. Querem receber o crédito de reputação com antecedência. Não é assim que a vida funciona. Você tem de ganhar credibilidade. Continue a agir de acordo com seu propósito e a fazer atos significativos dia após dia, ano após ano, década após década, e seu impacto continuará a aumentar. Você verá esse aumento a cada dia? É bem provável que não. Mas irá acontecer. E lembre-se: um dia de vida significativa é delicioso, mas uma vida significativa inteira é magnífico.



O propósito é  
comparado a uma  
bola de neve que  
rola ladeira abaixo  
— fica maior ao  
longo do tempo.

## 5. Saber o seu *porquê* mantém você atuante por mais tempo

Você já conheceu alguém que morreu logo depois de se aposentar? Eu já. Por que isso acontece? Porque as pessoas têm mais dificuldade em viver sem um *porquê* pelo qual viver. Qual incentivo as pessoas têm para continuar a viver quando não há propósito para as ações, não há razão para sair da cama a cada manhã?

Não quero jamais me aposentar. Sou como meu pai. Quero continuar a viver e dar até não ter nada mais para dar. Até hoje, papai ainda está na ativa, e ele tem noventa e quatro anos de idade! Todas as manhãs, ele acorda animado. Por quê? Porque ele ainda tem o seu *porquê*! Todos os dias, ele visita os idosos. Nunca lhe ocorreu que *ele* é idoso. Toda pessoa que ele encontra é alguém a quem ele quer motivar a continuar, a manter o foco em suas razões para viver. Ele faz cinquenta visitas pastorais por semana em várias casas.

As pessoas que conhecem papai me dizem: “Você é abençoado por ter os genes dele”. Eu concordo com isso, porém sou mais abençoado ainda por saber o meu *porquê*, e é isso que me sustentará por um longo tempo e me fará viver plenamente até morrer. E, se Deus quiser, ainda tenho um longo caminho a percorrer. Quando, porém, eu falecer e estiver a sete palmos abaixo da terra, espero que coloquem em meu epitáfio os seguintes dizeres: “Aqui jaz um homem que vivia com propósito e intencionalidade”, pois é assim que quero ser lembrado.

Você sabe encontrar seu *porquê*? Encontrá-lo é um processo. Você não o encontra da noite para o dia, nem obtém tudo de uma vez. Vem pouco a pouco conforme você avança passo a passo. É por isso que é tão importante começar pequeno. É também por isso que discuti a ideia de começar pequeno, mas acreditar grande no último capítulo, antes de apresentar a ideia de encontrar o seu *porquê*. É quase uma situação na qual você se encontra sem saída aparente. Para encontrar o seu *porquê*, você precisa avançar passo a passo, enquanto acredita. Mas para avançar passo a passo e acreditar, você precisa encontrar o seu *porquê*. Então, qual você faz primeiro? Qualquer um que você possa. Faça aquilo que

você está mais bem posicionado para fazer.

## TRANSPONDO UMA BARREIRA

Na época em que me encontrava em Hillham, eu estava fazendo estas coisas ao mesmo tempo. Eu acreditava que, um dia, poderia construir uma grande igreja; eu começava a descobrir o meu *porquê* e dava pequenos passos de significado. Um desses passos, o qual para mim era grande, foi marcar um dia em que teríamos um número recorde de pessoas na igreja.

Como já mencionei, quando cheguei à igreja, não muitas pessoas participavam dos cultos regulares. A igreja sofrera uma cisão antes da minha chegada, e as poucas pessoas que participavam não tinham muita confiança em si mesmas ou na igreja. Eu, no entanto, era jovem e cheio de energia, e logo as pessoas começaram a chegar. Dentro de um ano, uma centena de pessoas frequentavam os cultos de forma regular.

Meu grande passo foi anunciar em um domingo de julho que, no primeiro domingo de outubro, teríamos um dia especial de comemoração. Corajosamente, defini a meta de ter 300 pessoas presentes naquele dia.

Essa meta audaciosa, que era consequência natural do meu propósito emergente, colidia com as baixas expectativas e a baixa autoimagem de muitas das pessoas que frequentavam a igreja de forma regular. Dizer que tinham dúvidas seria não dizer algo pior.

- Esse objetivo é possível? — perguntaram.
- Onde é que vamos conseguir toda essa gente?
- Onde vamos *colocá-las*?
- Como poderemos fazer isso?

Parecia impossível para elas. Entretanto, a cada objeção e a cada problema potencial que apresentavam, eu respondia com uma resposta positiva. Fiz o melhor que pude para liderá-las bem. Não vou dizer que entraram a bordo de imediato, mas, pelo menos, estavam dispostas a dar uma chance.

Na medida em que a notícia se espalhava sobre nossa meta, as pessoas começaram a ficar curiosas sobre a igreja e começaram a ir lá. A frequência crescia a cada semana. Conforme crescia, dava pra ver a maré mudando lentamente, e isso encheu meu coração de alegria, pois eu sabia que tinha o potencial de ajudar as pessoas. Imediatamente, os membros da congregação ganharam confiança e começaram a convidar amigos, que trouxeram outros amigos. Tínhamos começado pequeno, mas nossa pequena igreja estava crescendo lentamente a cada semana que passava. A expectativa começou a tomar o lugar da hesitação conforme a igreja enchia.

Talvez eu não fosse um pastor comum. Talvez meu *porquê* fosse um pouco diferente do *porquê* de

meus ex-colegas de faculdade e meus colegas de ministério. Mas uma coisa era certa: eu estava vendo novas pessoas entrando na igreja.

Por fim, o grande dia em outubro chegou. Quando olhei para a multidão, parecia que toda a cidade estava presente. Nosso pequeno santuário estava apinhado de gente. Enchemos o subsolo com pessoas também. Chegamos até a instalar alto-falantes na casa ao lado da igreja e, assim, a enchemos de pessoas. Se tivéssemos descoberto uma forma de colocá-las no telhado, teríamos colocado!

Dizer que as pessoas estavam animadas é uma subestimação grosseira. O sentimento na igreja era elétrico.

Logo antes de eu pregar, nosso líder leigo levantou-se e anunciou alegremente nossa frequência do dia: 299 pessoas. Todo mundo aplaudiu.

Exceto eu.

— Qual era a nossa meta de pessoas presentes? — perguntei.

— Trezentas — gritaram com entusiasmo.

— Estamos com uma pessoa a menos, e não vou pregar até atingirmos nossa meta — declarei.

Como líder muito jovem e confiante, pronunciei que sairia e encontraria uma pessoa e a levaria à igreja. E só então eu pregaria.

Eu não estava sendo desafiante tanto quanto determinado. Eu estava mesmo era empenhado em atingir essa meta, custasse o que custasse.

Enquanto eu andava pelo corredor em direção à porta, várias pessoas se levantaram e me deram tapinhas nas costas, dizendo palavras amáveis de encorajamento enquanto eu me dirigia porta fora.

— É isso mesmo, pastor!

Recebi estímulos até que cheguei lá fora. E fiquei sozinho.

*E agora, o que vou fazer?* Pensei.

Eu não tinha um plano. “Pense, John, pense”, disse para mim mesmo. Então me ocorreu algo.

Do outro lado da rua da igreja havia um antigo posto de gasolina, de propriedade de Sandy Burton. Examinei e vi Sandy e Glenn Harris sentados bem em frente.

Vi uma esperança.

— Pregador, atingiu a meta? — perguntou Sandy enquanto eu atravessava a rua.

— Ainda não. — respondi. — Falta só um.

Sandy sorriu.

— Qual de vocês gostaria de ser o herói para todas as pessoas dentro da igreja por nos ajudar a atingir nossa meta? — perguntei.

Eles olharam um para o outro e disseram:

— Nós dois queremos ser os heróis!

Sandy fechou o posto, e os dois atravessaram a rua.

Abri dramaticamente a porta da igreja não com uma, mas com duas pessoas ao meu lado.

As pessoas na igreja não contiveram a alegria. Ficaram de pé, aplaudiram e comemoraram como se

eu tivesse trazido para casa dois filhos heróis de guerra. Deram tapinhas nas nossas costas e apertaram nossas mãos por todo o corredor. Passei dois membros da fileira da frente para outro lugar e fiz Sandy e Glenn sentarem ali, onde estavam nossos convidados de honra.

Quando todos estavam acomodados, assumi meu lugar junto ao púlpito e anunciei, em tom de voz calmo e baixo, que tínhamos atingido nossa meta com uma pessoa a mais. Tínhamos 301 pessoas na igreja naquele dia.

Depois do culto, nós, juntamente com todas as 301 pessoas, ficamos na frente daquela antiga igreja do interior e tiramos uma foto para comemorar nosso momento de triunfo coletivo. Foi um dia glorioso, um que sempre estimei. No transcorrer dos anos, minha foto foi tirada em todos os tipos de eventos significativos em todo o mundo e com muitas pessoas importantes, mas essa foto de nós em pé com júbilo na frente da igreja é, de longe, minha foto favorita entre as preferidas.

Por quê?

Porque essa foi a primeira grande expressão tangível de meu *porquê*: usar a liderança para agregar valor às pessoas.

Naquele dia, tornei-me líder aos olhos da congregação. Coloquei uma vitória em seu histórico. Ajudei-os a ganhar confiança. Ajudei-os a obter vitória. E, ao mesmo tempo, experimentei a alegria de liderar os outros com sucesso em algo grande pela primeira vez.

Eu havia encontrado meu nicho. Eu *faria a diferença* sendo líder. Este foi o caminho do significado para mim. E devo dizer que, em todos os meus anos de liderar pessoas desde então, nunca perdi a emoção de ajudar os outros a alcançar algo grande que as beneficiasse.

Liderar pessoas está no centro de meu *porquê* desde então. E isso continua a crescer, chegando até mesmo a levar-me a muitos lugares que nunca sonhei que pudesse chegar. Levou-me para Lancaster, Ohio, onde dirigiria uma nova congregação em outra igreja. Levou-me para a Igreja Skyline, em San Diego. Contarei mais a esse respeito mais tarde, mas, por ora, direi isto. O sonho que eu tinha no início da década de 1970 de construir uma igreja grande e influente realizou-se em mais de uma década mais tarde, quando a Igreja Skyline tornou-se uma das vinte igrejas mais influentes dos Estados Unidos. Meu *porquê* me ajudou a encontrar meu *caminho* e acelerou meus passos em direção ao significado.

## TODO MUNDO TEM UM PORQUÊ

Acredito que cada pessoa tem um *porquê* e a capacidade de encontrá-lo. Você acredita nisso? Se não, está disposto a aceitar a ideia? Se ainda não encontrou o seu *porquê*, acredito que você possa. Por que estou convencido disso?

- Cada pessoa foi criada para fazer sua parte para melhorar a humanidade. Isso inclui você!
- Cada pessoa tem talentos que a ajudarão a melhorar a humanidade. Isso inclui você!
- Cada pessoa recebe a oportunidade de melhorar a humanidade. Isso inclui você!
- Cada pessoa tem um propósito para o qual foi criada. Isso inclui você!
- Cada pessoa deve olhar dentro de si para descobrir o seu propósito. Isso inclui você!

Há pessoas que nascem com um senso do seu *porquê*. Acredito que Dolly Parton é uma dessas pessoas. Há muito que Margaret é sua fã, e não muito tempo atrás ela me mostrou um artigo da revista *Guide posts* sobre Dolly. Desde que era criança, ela sabia o que queria ser. No artigo, Dolly diz:

Eu colocava uma lata na ponta de um pedaço de pau fingindo ser um microfone, enfiava a outra ponta em uma rachadura na varanda da nossa cabana e cantava uma música que eu compusera.

De repente, aquelas não eram as galinhas que me ouviam no quintal. Elas eram uma plateia cheia de pessoas que aplaudiam e torciam. Este não era um vestido de segunda mão que eu estava usando; era um vestido de seda cintilante com *strass*.

A família do lado de mamãe eram todos voltados à música. “Cante uma de suas músicas”, dizia ela, e eu cantava. Meu tio Louis viu que eu levava a música a sério, e me deu um violão, um baby Martin. Gostava muito desse violão! Tocava nele o tempo todo.<sup>1</sup>

Dolly cantava em todas as oportunidades que tivesse, chegando até a cantar no rádio quando ainda era criança. Quando jovem, foi para Nashville tentar ganhar a vida com a música, e seu talento logo foi reconhecido. Em pouco tempo, começou a cantar com Porter Wagoner.

O seu *porquê* foi alimentado quando um dos músicos de Wagoner lhe deu um livro de presente de aniversário. Era *The Power of Positive Thinking* (O Poder do Pensamento Positivo), de Norman Vincent Peale.

— Ele sabia como falar com uma garota do interior como eu... ‘Sonhe grande, pense grande, ore grande’ — diz ela. — *Senhor, pensei, é o que quero passar a vida fazendo!*

Talvez você já tenha um forte senso do seu *porquê*, como Dolly Parton tinha. Se assim for, você já tem grande vantagem em sua jornada de significado. Entretanto, se você for como a maioria das pessoas, ficará muito grato em receber ajuda para descobrir o seu *porquê*. E eu quero ajudá-lo.

O processo começa com perguntas. Gosto de fazer perguntas. Elas já abriram mais portas de oportunidade para mim do que qualquer outra coisa que já fiz. Faço perguntas em toda e qualquer tipo de situação. Depois ouço as respostas. E é aí que a aprendizagem acontece.

Foi o que minha mãe e outras pessoas me ensinaram. Parecia que mamãe sempre tinha tempo para mim. Sempre. E toda vez que ela dava tempo para mim, eu sabia que tinha toda a atenção dela.

Sentávamos juntos, e ela, às vezes, ficava me ouvindo por horas, sempre ouvindo até que eu falasse tudo. Sem interrupções, com expressões visuais contínuas para me deixar saber que ela estava ouvindo cada palavra e compreendendo os sentimentos que acompanhavam cada ideia. Ela ouvia com os ouvidos e me conectava com os olhos. Seu coração constantemente me dava amor incondicional.

Será que isso soa que ela era santa? Era. Era minha mãe!

Mamãe fazia perguntas somente quando eu acabava de falar. Estavam cheias de discernimento incrível, porque ela sempre me ouvia. Sua natureza reflexiva lhe permitia elaborar cada pergunta que fazia e expressá-la em um contexto de amor. Suas perguntas me ajudavam a ordenar meus sentimentos e me faziam refletir. Foi ao seu lado que aprendi a ouvir e fazer perguntas. Minha mãe faleceu em 2009, e sinto muita falta dela.



A primeira pergunta que você deve fazer é a seguinte: Como posso agregar valor aos outros?



A primeira pergunta que você deve fazer é a seguinte: Como posso agregar valor aos outros? Se você puder se aquietar o suficiente para ouvir a resposta que está em seu interior, você começará a entender o seu *porquê*. Preciso lhe dizer que *esta pergunta tem sido o alicerce, bem como o propulsor de cada ato significativo em minha vida*. Percebeu? Ter uma vida que vale a pena vem da capacidade de agregar valor aos outros. É o lugar onde o significado começa. Deixe essa ideia agitar dentro de você enquanto mostro mais especificamente como

encontrar o seu *porquê*.

## TRÊS DICAS PARA ENCONTRAR O SEU PORQUÊ

De volta a 1965, quando estava estudando para meu bacharelado na Universidade Cristã de Ohio, um conferencista na aula de Psicologia Básica nos fez três perguntas. Até hoje, essas perguntas moldam minha vida. Na época, eu era apenas um calouro de dezoito anos de idade e não tinha certeza das respostas que dei. Mas as perguntas ficaram comigo, e as revisei uma e outra vez ao longo dos anos. Direi quais são, porque acredito que ajudarão você a encontrar e entender melhor o seu *porquê*.

### Pergunta 1: Sobre o que você chora?

Esta primeira pergunta pede a você que olhe para dentro de si e pense sobre o que parte o seu coração. O que o perturba? O que inflige dor emocional? O que lhe causa tanto desconforto que o motiva a agir e fazer algo para trazer cura à situação?

Quando ouvi essa pergunta aos dezoito anos, não tinha uma resposta clara. Hoje, eu já tenho. Meu coração dói quando vejo pessoas aquém do que poderiam ser. As pessoas têm muito potencial, e muitas ficam aquém e vivem vidas arruinadas e insatisfeitas. Isso traz lágrimas aos meus olhos.

Por ter dons e talentos nas áreas de comunicação e liderança, sinto grande senso de responsabilidade em ajudar as pessoas nessas áreas, em inspirar e levá-las a mudar e crescer o seu potencial. Sinto esse peso em meus ombros todos os dias. O que carregar esse peso significa para mim?

Primeiramente, significa que sempre estou ciente de meu chamado em ajudar os outros a encontrar significado na vida. Quando vejo as pessoas, vejo o seu maior potencial. Vejo-as como pessoas significativas em potencial. Meu desejo irresistível é que elas também se vejam assim. Quero que se livrem dos grilhões mentais e emocionais que as prendem e corram a corrida da vida com excelência e exuberância. Toda vez que ajudo alguém a fazer isso, meu espírito se eleva e me faz pensar: *Eu nasci pra isso!*

Recentemente, tive um almoço com três pessoas maravilhosas: Jon e Laura Ashley-Manning e Michael D’Adamo, o CEO do TOP Marketing Group. Fiquei emocionado quando Jon disse que almoçar comigo era um item de sua lista antes de morrer. Nós quatro passamos bons momentos contando histórias e trocando experiências de liderança.

Em certo ponto da conversa, Michael falou aberta e bravamente sobre sua infância dolorosa. Depois de abandonar a escola na terceira série do ensino médio, ele passava tempo fumando maconha e correndo atrás de mulheres. Para usar suas palavras, ele era um “vagabundo”. Michael disse que, baseado em seus primeiros anos, ninguém que conhecia a ele e Jon os teria identificado como pessoas que fazem a diferença na vida dos outros. Mas hoje esse dois homens estão ajudando milhares de pessoas.

Qual foi a gênese da reviravolta? Notavelmente, disseram que foi a leitura de *The 21 Irrefutable Laws of Leadership* (*As 21 Irrefutáveis Leis da Liderança*). Ambos disseram que o livro os levou a se enxergarem de forma diferente.

— Quando li — disse Jon — senti sua crença ser derramada em meu interior cada vez que eu virava uma página.

Michael acrescentou:

— Comecei a me ver como pessoa de valor. Isso mudou a forma como eu via os outros.

Enquanto estava sentado à mesa ouvindo esses dois empresários incrivelmente talentosos contar suas histórias e descobertas, me senti comovido. Escrevi o livro para ajudar pessoas, mas ouvir alguém em pessoa explicar como o ajudou a perceber seu potencial dado por Deus foi extremamente gratificante. Tais experiências fazem com que o peso da responsabilidade de ajudar os outros seja um pouco mais leve.

A segunda coisa que entendo sobre o peso que estou carregando é que devo ser uma voz que chama as pessoas para uma vida que vale a pena. Uso o verbo *chamar* de propósito, porque, para mim, é um chamado. Preciso dar expressão ao anseio que as pessoas têm de fazer a diferença e informá-las que isso está ao seu alcance. Talvez seja por isso que me identifico com as palavras de Elizabeth Rundle Charles, que escreveu nas *Chronicles of the Schonberg-Cotta Family* (*Crônicas da Família Schonberg-Cotta*): “Saber dizer o que as pessoas só pensam é o que torna os homens em poetas e sábios. Atrever-se a dizer o que

os outros só se atrevem a pensar, é o que torna os homens em mártires ou reformadores”.

A terceira coisa que o peso dessa chamada significa para mim é que acredito que sou um catalisador em reunir as pessoas para fazer obras significativas. Liderança é a minha vida. Recebo enorme carga por lançar a visão e reunir as pessoas para alcançar um nível de significado que é impossível sem um esforço de equipe. Está no cerne do meu *porquê*.

O que faz você chorar? O que parte o seu coração? O que toca você até as profundezas da alma? Você já sabe a resposta? É algo que você precisa examinar e pensar?

Quando você estiver investigando o que faz você chorar, olhe para sua história pessoal. Rememore sua infância. Explore as questões de justiça social que deixam você com raiva. Pense na última coisa que deixou você profundamente emocionado, ou na coisa que sempre mexe com suas emoções. Qualquer um desses itens são indícios do que o incomoda. Elas o ajudarão a identificar o seu *porquê*.

## **Pergunta 2: Sobre o que você canta?**

O que sempre o deixa feliz? O que o enche de energia e ânimo? O que o faz dar pulinhos de alegria ou o leva a cantar espontaneamente? Quando ouvi pela primeira vez esta pergunta, minhas respostas não tinham profundidade: tirar boas notas, ter amigos, comer e praticar esportes. O que eu poderia fazer? Eu tinha apenas dezoito anos.

Hoje, nada me deixa mais feliz do que ver as pessoas serem intencionais no que diz respeito a fazer a diferença. Creio que esta é a chave para transformar o mundo. O poeta Ralph Waldo Emerson disse: “O objetivo da vida não é ser feliz. É ser útil, honrado, compassivo, fazendo com que a vida, bem vivida, faça a diferença”. Acredito que, quando as pessoas experimentam o que Emerson escreveu, elas descobrirão sua maior alegria.

Recentemente, tive um jantar com a executiva de publicidade e escritora Linda Kaplan Thaler. Talvez você não a conheça de nome, mas tenho certeza de que conhece seu trabalho. É ela a pessoa criativa que inventou o pato nos comerciais da companhia de seguros AFLAC e que acabou sendo incorporado ao logo da empresa. Durante nossa conversa no jantar, enquanto falávamos sobre atos de significado, ela mencionou a frase hebraica *tikunolam*, e disse que significa “reparar o mundo”. Ela disse que essa frase fazia parte de sua tradição de fé e significava que ninguém deve viver no mundo sem encontrar uma maneira de melhorá-lo. Que maneira maravilhosa de pensar em viver uma vida que vale a pena.

Fazer atos de significado dá mais satisfação do que qualquer outro trabalho que conheço. É o tipo de coisa que me anima e me faz continuar. Mesmo quando minha agenda está fora de controle, os prazos acumulados e o ritmo de vida frenético, raramente me sinto com excesso de trabalho. Como diz o ditado: “Trabalho não é trabalho, a menos que você prefira estar fazendo outra coisa”. Não há nada



“O objetivo da vida  
não é ser feliz. É  
ser útil, honrado,  
compassivo,  
fazendo com que a  
vida, bem vivida,  
faça a diferença.”  
— Ralph Waldo  
Emerson



que eu prefira fazer mais do que ajudar as pessoas a fazer a diferença para os outros.

Uma das coisas preferidas que faço para ajudar as pessoas a fazer a diferença aconteceu quando um menino de doze anos de idade chamado Kyle Beard me enviou uma carta com uma fita azul com esta frase impressa em letras douradas: “Quem eu sou faz a diferença”. Aqui está o que a carta de Kyle dizia:

Caro Dr. Maxwell,

Olá. Como o senhor está? Será que o marcador de página é útil? Acredito que sim. Sei que o senhor está ocupado planejando a sua conferência anual em Toledo, Ohio. Ouvi suas fitas cassetes e sei que elas ajudam as pessoas. [...]

Por favor, leia a história em anexo.

Meu grupo de jovens da escola está fazendo um trabalho baseado nessa história. Estou lhe dando duas fitas: uma é sua, e a outra o senhor deve dar para alguém que, para o senhor, faz a diferença em sua vida. A razão de eu estar dando minha fita para o senhor é porque o senhor fez grande diferença em minha vida. Desde que ouvi sua fita cassete sobre águias, pensei que o senhor fosse uma águia. Sei que o senhor está muito ocupado, mas se o senhor puder encontrar cinco minutos de seu tempo para me responder e me dizer para quem o senhor deu a outra fita, agradeceria muito, porque, para terminar o trabalho, tenho de dar essa informação. Oro pelo senhor todas as noites.

Seu amigo,

Kyle Beard

*P.S.: Eu entendo se o senhor não tiver tempo para me responder, mas é uma honra para o senhor usar a minha fita.*

A mensagem de Kyle despertou meu interesse. Então, li a história de Helice Bridges, que se chama “Quem Você é Faz a Diferença”. Nela, uma professora do ensino médio decidiu homenagear os alunos de sua classe, dando a cada um uma fita azul impressa com as palavras “Quem eu sou faz a diferença”. Quando ela deu a fita para cada um, disse ao aluno porque ele era importante para ela. Deu também para cada aluno mais três fitas para distribuir aos outros, pedindo que mais tarde informassem os resultados.

Um dos garotos deu a fita para um executivo júnior de uma empresa em agradecimento por ajudá-lo a planejar a carreira profissional, pedindo-lhe que passasse adiante as outras duas fitas. O executivo júnior a deu a um chefe surpreso que era conhecido por ser um pouco resmungão. O chefe levou a última fita para casa e deu ao seu filho de quatorze anos de idade.

— Enquanto estava indo de carro para casa hoje à noite, comecei a pensar a quem eu honraria com a

fita e pensei em você — disse o homem ao filho. — Quero homenageá-lo. Os meus dias são muito tumultuados, e quando chego em casa, não presto muita atenção em você. Às vezes, grito com você por não tirar boas notas na escola, ou porque o seu quarto está uma bagunça, mas, de algum modo, esta noite eu só queria me sentar aqui e... bem, eu só queria que você soubesse que você faz a diferença para mim. Depois de sua mãe, você é a pessoa mais importante na minha vida. Você é um grande garoto, e eu amo você.

O filho começou a chorar, porque ele não achava que seu pai o amasse e, por isso, estava considerando cometer suicídio.<sup>2</sup>

Depois de ler a história de Helice Bridges, tive o profundo desejo de dar a Kyle uma experiência que ele jamais esqueceria. Em vez de informar-lhe os resultados, convidei Kyle e sua mãe para assistir a uma das minhas conferências. Depois de desafiar a audiência de 3.000 pessoas a viver uma vida intencional e fazer a diferença, convidei Kyle para subir ao palco. Apresentei-o para a multidão e contei sua história incrível. Virei-me para Kyle e disse:

— Hoje à noite, estou recebendo sua fita extra e desafiando e passando-a para os presentes.

Virei-me para o público e perguntei:

— Quantos de vocês gostariam de ter uma fita azul que diz: “Quem eu sou faz a diferença”?

Todo mundo se levantou. Minha equipe e eu alegremente distribuimos 6.000 fitas que tínhamos confeccionado para o evento. Era uma fita para cada participante, mais uma fita extra para cada um deles passar para alguém que fez a diferença em suas vidas.

Depois disso, pedi a cada pessoa que levantasse a fita bem alto enquanto um fotógrafo tirava uma foto minha e de Kyle com todo o público ao fundo.

— Leve essa foto para seu grupo de jovens para que vejam o resultado do seu trabalho — disse para Kyle.

Kyle saiu do palco sob aplausos de pé.

A multidão ficou entusiasmada por causa desta experiência, e eu mudei para sempre. Naquela noite, ficou selado em minha alma que eu intencionalmente faria a diferença para os outros sempre que pudesse e lhes mostraria que eles também poderiam fazer a diferença. Isso foi há vinte anos, e ainda me faz cantar.

O que faz você cantar? O que lhe dá grande alegria? O que alimenta sua paixão? O que alimenta sua alma? O que o deixa animado?

Quando pergunto: “O que faz você cantar?”, muitas pessoas respondem pensando sobre o que as diverte. Não há nada de errado em entreter-se ou divertir-se. Gosto de me divertir tanto quanto qualquer pessoa. Mas o que estou falando é algo que ressoa em nível profundo. É algo que faz a alegria satisfatória surgir espontaneamente dentro de você. É o tipo de coisa que você faria de graça, só por fazer. Repetindo, estas são dicas que ajudam a entender o seu propósito e saber o seu *porquê*.

**Pergunta 3: Com o que você sonha?**

Esta última pergunta amplia as possibilidades da vida. Ela conta com as respostas às duas perguntas anteriores e as leva para o próximo nível, trazendo o fator *e se*. E se você pudesse fazer algo que você quisesse para fazer o mundo melhor? E se você pudesse fazer a diferença em escala maior? E se você pudesse fazer algo significativo, algo que causasse impacto nos outros e durasse mais que você? Isso é o que levou Celine Vaandrager arrecadar dinheiro para contratar uma professora de inglês na Índia. É o que fez Carrie Rich pensar em como poderia ajudar as pessoas se ela colocasse o dinheiro do almoço para trabalhar. É também o que me faz continuar.

Em 1965, como calouro na faculdade, eu sabia que queria fazer a diferença ajudando as pessoas, e eu queria fazê-lo como pastor de uma igreja. Mas para ser honesto, naquela época, eu não sonhava grande o suficiente. Não demorou muito para que os resultados que eu recebia suplantassem os meus objetivos, e eu tinha de reinicializar o meu pensamento. Talvez o mesmo esteja ocorrendo para você. É por isso que digo que precisamos começar pequeno, mas sonhar *grande*.

Hoje, estou sonhando maior. Quero ajudar um milhão de pessoas a alcançar significado sendo intencionais na maneira de viver e transformando a vida das pessoas. Quero que os outros conheçam suas histórias de transformação. Minha maior esperança é que você seja uma dessas pessoas. Quero que você tenha uma grande vida, cheia de significado e impacto positivo nos outros. Quero que você atinja um elevado nível de significado.

Acredito que Deus dá a cada pessoa uma tela em branco no início da vida. Ele sussurra a palavra “propósito”, enquanto nos entrega pincel e tinta, e nos libera para sermos o artista de nossa vida. Ele quer que você faça diferença positiva na vida de muitos. Ninguém mais pode pintar o seu quadro. O pincel está em suas mãos. Esteja em oração e seja intencional quando escolher as cores e der as pinceladas. Desse modo, ele ficará observando com grande prazer enquanto você pinta o seu quadro de significado.

O que você está pintando no quadro? Sobre o que você sonha? Se você pudesse fazer qualquer coisa no mundo que fizesse diferença na vida dos outros, o que seria? Se você pudesse fazer qualquer coisa que quisesse e soubesse que não fracassaria, o que seria? Se você pudesse viver o seu sonho mais extravagante, qual seria?

Há indivíduos que sonham grande. Na verdade, sonham muito e agem pouco. Outros nunca sonham. Talvez pensem que são pragmáticos. Talvez seus sonhos e esperanças foram esmagados por experiências negativas, de modo que estão com medo de sonhar. Espero que isso não se refira a você. Espero que você queira e possa sonhar e sonhar grande. Mesmo que você decida que não quer ir em frente quanto a determinado sonho, o processo de permitir-se imaginar grandes coisas é bom para você e o ajuda a entender quem você é e por que está aqui.

O rabino Harold Kushner escreve: “Nossa alma não está com



“Nossa alma não está com fome de fama, conforto, riqueza ou poder. [...] Nossa alma está com fome de significado, de sentido que descobrimos ao viver de modo que a vida valha a pena, para que o mundo

fome de fama, conforto, riqueza ou poder. Essas recompensas criam quase tantos problemas quanto resolvem. Nossa alma está com fome de significado, de sentido que descobrimos ao viver de modo que a vida valha a pena, para que o mundo seja pelo menos um pouco diferente por termos passado por ele.” — Rabino Harold Kushner



Você pode até não saber todo o seu *porquê* de uma vez. Eu mesmo não soube. Mas assim que entendi a direção que eu devia ir, eu estava no meu caminho. Depois disso, era apenas questão de aperfeiçoar o meu *porquê*, o que continua a acontecer, mesmo aos sessenta e oito anos de idade. Espero que continue a crescer, evoluir e aperfeiçoar. Esse é o meu sinal de que Deus não terminou comigo e que ainda há coisas para eu fazer e maneiras para eu fazer a diferença neste mundo.



# PROCURE ATÉ ENCONTRAR O CAMINHO

## Siga as pistas

Para encontrar o seu *porquê*, você precisa seguir as pistas que só podem ser encontradas dentro de você. Para desbloqueá-las, responda às três perguntas do capítulo.

1. Sobre o que você chora?
2. Sobre o que você canta?
3. Sobre o que você sonha?

Insisto firmemente que você escreva as respostas a essas perguntas. Só quero dar um aviso: não tente descobrir as respostas antes de escrevê-las. Use o processo da escrita para *descobrir* as respostas. Comece escrevendo o que lhe vier à mente e vá em frente a partir disso. Não há certo ou errado neste exercício. É um processo de aprendizagem bagunçado. (Se você for uma pessoa de fé, também recomendo que ore enquanto faz o exercício. Peça a Deus para revelar as pistas a você.)

## Comece com uma palavra

Outra maneira de descobrir o seu *porquê* é concentrar-se no cerne de quem você é e ver o que sai disso. No livro *Aspire!* (traduzido como *A Mensagem*), Kevin Hall escreve: “A primeira coisa que faço quando estou treinando alguém que aspira desenvolver-se, crescer e ir mais alto na vida é fazer essa pessoa escolher a palavra que a descreve melhor. Assim que ela faz isso, é como se ela tivesse virado a página de um livro e destacado uma palavra. Em vez de ver trezentas palavras na página, a atenção e intenção da pessoa focam-se imediatamente naquela simples palavra, naquele simples dom. Aquilo em que o indivíduo se concentra expande”.<sup>3</sup>

Qual é a sua palavra? O que melhor descreve você? Essa simples palavra pode inspirá-lo, concentrar sua atenção e ajudá-lo a compreender o seu *porquê*. Para onde será que essa palavra o levará? Como ela se relaciona com agregar valor aos outros? Por que ela é significativa? Mantenha essa palavra em mente enquanto cuida dos seus assuntos diários nas próximas semanas e veja para onde ela o levará.

## FAZENDO ALGO QUE FAÇA A DIFERENÇA



### COLOQUE AS PESSOAS EM PRIMEIRO LUGAR

**M**argaret e eu passamos três anos em Hillham. Foram anos fantásticos. Amamos as pessoas, aprendemos muito e trabalhamos duro. Quando aceitei a posição, o conselho da igreja me ofereceu um salário de meio expediente, pois era tudo o que podiam pagar, mas também disseram que não havia problema eu ter ao mesmo tempo outro emprego, caso precisasse. Margaret não quis nem ouvir a respeito.

— O chamado de John é liderar e desenvolver esta igreja, e é o que ele vai fazer — disse ela ao conselho com toda a confiança de seus vinte anos de idade. — Vou procurar emprego.

Então, ela fez malabarismos com três empregos para fazermos face às despesas. Lecionou na escola, trabalhou numa joalheria e limpava casas. Sem dúvida, você pode dizer que me casei com alguém muito acima de mim.

Notícias começaram a se espalhar sobre as coisas boas que estávamos fazendo em Hillham. As pessoas ficavam sabendo de nosso culto com 301 presentes e se admiravam de que uma igreja pequena do interior como a nossa tivesse conseguido crescer de forma tão espantosa. A frequência regular aos cultos era tão boa que tivemos de comprar terreno e construir um novo templo para abrigar nossa congregação crescente.

Comecei a receber reputação positiva por inovação e liderança. Aqueles primeiros materiais sobre mordomia que Margaret e eu desenvolvêramos estavam sendo usados por outros pastores com grande sucesso. Eu estava começando a ser conhecido como estrela em ascensão.

# SUBINDO

Fiquei muito satisfeito quando recebi um telefonema da maior igreja de nossa pequena denominação. Eles estavam interessados em contratar-me para ser seu pastor. Era em Lancaster, Ohio, um grande passo da minúscula Hillham. Vimos como grande oportunidade, aceitamos o convite e sentimos que estávamos no caminho.

Em Hillham, eu recebera a inspiração de construir uma grande igreja. Em Lancaster, senti que estávamos tendo a chance de alcançar esse objetivo.

— Vamos construir uma grande igreja aqui — disse eu à congregação depois que chegamos. E passamos a fazer exatamente isso.

Tornei-me cada vez mais ciente da necessidade de me tornar um líder melhor durante essa temporada. Eu era jovem e cheio de energia. Não me faltava confiança, só me faltava experiência. Procurei ajuda e decidi entrar em contato com pastores das dez maiores igrejas dos Estados Unidos. Queria aprender com eles. Mas me perguntei: *Como faço para que as pessoas gostem de dar tempo para alguém como eu, um garoto que dirige uma igreja que ninguém nunca ouviu falar?*

Então, tive uma ideia. Eu ofereceria 100 dólares por trinta minutos do tempo desses pastores para que eu os entrevistasse e fizesse perguntas. Era muito dinheiro para nós, mas eu estava disposto a investir em meu crescimento contínuo, assim como estive quando comprei o *kit* de Curt Kampmeier. Sendo assim, escrevi para cada pastor uma carta com o meu pedido. Dois dos dez concordaram em se encontrar comigo.

Fui a essas reuniões com quatro ou cinco páginas de perguntas. Marquei a hora em que cheguei ao escritório deles e, assim que pude, depois das apresentações e brincadeiras relacionais, comecei a fazer perguntas. Fazia tantas quantas pudesse, o mais rápido que podia e tomava notas. Quando via que os trinta minutos tinham acabado, agradecia-lhes e oferecia-lhes os 100 dólares. Também lhes pedia que me ajudassem a entrar em contato com os outros oito pastores de grandes igrejas. No final, tive a chance de me reunir com todos eles. Durante vários anos, Margaret e eu baseamos nossos destinos de férias nas cidades onde essas grandes igrejas estavam localizadas, para que eu pudesse comparecer aos encontros marcados.

## GRANDES VITÓRIAS

Lancaster cresceu e tornou-se a igreja que eu sonhara. Ajudamos muita gente e causamos impacto na comunidade. A igreja cresceu e, mais uma vez, como em Hillham, nossas instalações tornaram-se pequenas e por isso tivemos de procurar opções de expansão. Compramos o máximo de terra ao redor

da igreja. O lote mais próximo da igreja pertencia a um senhor idoso chamado Charlie. Quando fui vê-lo para perguntar se venderia suas terras para a igreja, ele disse que não queria vender.

— Quero morrer aqui — disse-me ele.

Não o pressionei. Só continuei a visitá-lo todas as semanas e, com isso, construí uma relação de amizade com ele. Depois de meses, um dia, ele disse:

— Dá pra ver que você está ajudando um monte de gente. Meu jovem, eu quero ajudá-lo. Vou deixar que compre minhas terras.

Assim sendo, compramos. Desenhamos plantas para construir um novo santuário e readaptar e reformar os prédios existentes.

Nesse mesmo ano de 1975, nossa igreja tornou-se reconhecida por ter a escola dominical de mais rápido crescimento no estado de Ohio. Talvez não pareça grande para você, mas era enorme para mim. Significava que minha liderança subira para outro nível. As pessoas em círculos pastorais maiores também estavam notando. Eu estava recebendo reconhecimento. Era a validação de todo o trabalho duro que estávamos fazendo.

Foram dias inebriantes. Meu entusiasmo e carisma emergente fizeram com que muitas pessoas se juntassem a mim e apoiassem minha visão. Comecei a receber comparações favoráveis com pessoas que eu admirava. Pelo fato de ter nascido com habilidades de liderança, eu via as coisas antes de muitos outros. Tinha a vantagem inicial de aproveitar as oportunidades e de usar meu talento de liderança para vantagem própria. Senti, então, que eu estava ganhando o tempo todo. E eu estava gostando disso.

Só que havia outro aspecto de minha personalidade que ameaçava limitar meu potencial e me sabotar na área do significado: minha inerente natureza competitiva. Isso até era um aspecto vantajoso quando eu jogava basquete no ensino médio, mas passou para um nível totalmente novo durante essa época. Meu desejo era ajudar pessoas, mas meus motivos estavam equivocados. Passaram a ser egoístas. As coisas que eu realizava estavam alimentando meu orgulho e meu ego.

A ocorrência que evidenciava esse fato era quando eu recebia o relatório anual da denominação. Era um documento que mostrava as estatísticas de todas as igrejas: a frequência total, a porcentagem do aumento de frequência, o total anual de ofertas, o número de batismos realizados, o número de pessoas que estavam encarregadas de alguma atividade, a frequência total à escola dominical. Era tudo de importante que havia ocorrido em cada igreja durante o ano em questão. Tratava-se de um instantâneo de todas as igrejas da denominação.

Pouco importando o que eu estivesse fazendo, o quanto eu estivesse ocupado, o quanto era importante o que eu estava fazendo, no momento em que o relatório anual chegava pelo correio, eu parava tudo, me isolava e passava dois dias inteiros analisando todos os números e comparando os resultados de minha igreja com os resultados de todas as outras.

Em que posição *eu* estou?

Como *eu* estou?

O que *eu* estou fazendo bem?

O que *eu* preciso melhorar?

Como *eu* posso me destacar agora?

O que *eu* posso fazer para me destacar mais?

Minha obsessão era descobrir onde eu estava em comparação com as outras igrejas. Eu ficava completamente absorto em descobrir como avançar e continuar a subir de posição, enquanto levava a igreja para o próximo nível. Eu não parava até descobrir todos os cenários possíveis para promoção pessoal.

Lembra-se de eu ter contado que, quando eu estava em Hillham, eu tinha a inclinação de acumular boas ideias? Pois é, esse desejo ficou ainda mais forte. Entreguei-me a ele. Eu aproveitava toda boa ideia para aumentar o tamanho de minha organização e não queria compartilhar meus segredos com ninguém.

Por quê? Porque eu queria ganhar. Eu queria ser o primeiro, e tudo indicava que eu poderia alcançar isso. Eu tinha a visão, eu tinha a energia, eu tinha a habilidade de atrair as pessoas para mim e minha causa. Eu tinha ética de trabalho. Quando você tem o potencial para ganhar, para ser o melhor, como você reage? Você o alcança? Eu alcancei!

Havia, no entanto, um problema, e você já sabe qual era. Era tudo eu. Todos os meus objetivos e o desejo de atingi-los eram totalmente autocentrados. Intencionalmente, não estava fazendo nada de errado, só que minha busca pelo sucesso contaminou meus motivos. Eu estava nisso por mim mais do que pelos outros. Eu via as estatísticas como prova de meu sucesso como líder. Eu não me importava com as outras igrejas, nem mesmo levava em conta que eu fazia parte de uma grande equipe: a denominação. A única igreja que eu queria ajudar era a minha. O único líder que eu queria que vencesse era eu. Eu fizera a mais alta pontuação em minha equipe de basquete na escola e queria fazer a mais alta pontuação outra vez.

Embora eu não ache que haja nada de intrinsecamente errado com atingir metas, representar o progresso por gráficos ou explorar a competitividade natural, acho que é errado ser egoísta, e é o que eu era.

## MUDANDO DO SUCESSO PARA O SIGNIFICADO

Quando olho para trás, vejo que eu estava começando a alcançar o meu significado, mas, em vez disso, eu estava alcançando o sucesso. Naquela época, não entendia que eu não poderia ter uma vida que valesse a pena quando era tudo eu e o que eu realizava. Não entendia que significado é tudo o que podemos fazer pelos outros. Está entendendo?

O editor Malcolm Forbes disse: “As pessoas que mais se importam estão cientes de que todas as demais pessoas também se importam”. Pense sobre isso. O egoísmo é a raiz de, praticamente, todos os

problemas, tanto pessoais quanto globais. Quer admitamos ou não, é um problema que todos nós temos.

Se você é tentado a acreditar que não é problema para você, deixe-me fazer uma pergunta: Quando você olha a foto de um grupo em que você está, quem é que você olha primeiro? Você olha você mesmo. Eu também. Todos olhamos para nós mesmos antes de olharmos para os outros. Se você estiver bem na foto, dirá: “Que foto boa”, sem se importar se os outros estão com os olhos fechados, a boca aberta ou a cabeça virada. Nossa opinião se baseia se estamos bem na foto.

Qual é o problema em ser um pouco egoísta? Do meu ponto de vista, há muitos problemas. Egoístas não criam comunidades que perduram. Acreditar egoisticamente que não somos guardadores de nosso irmão não é sustentável. Se quisermos alcançar significado, temos de ser intencionais em tirar o foco de nós mesmos e colocar as pessoas em primeiro lugar. Isso pode até não evitar que sejamos egoístas ou que pensemos em nós mesmos em primeiro lugar, mas pelo menos nos ajuda a reduzir nosso egoísmo, além de mudar a nossa mentalidade. Tenho observado que os que alcançaram significado valorizam as pessoas e veem o significado potencial em cada uma delas.

Olho para trás agora e percebo que, como jovem líder, eu vivia uma vida muito egoísta. A atitude do “eu primeiro” aparecia em muitas áreas da minha vida. Minha competitividade era desenfreada, e meu desejo de ganhar esmagava meu julgamento. O fato que abriu meus olhos a essa situação ocorreu numa conversa que tive com Margaret nos primeiros anos do nosso casamento. Naqueles dias, quando Margaret e eu discordávamos um do outro, eu usava todas as minhas habilidades para ganhar a discussão. Não apenas ocasionalmente, mas todas as vezes. Não importava se o problema era grande ou pequeno, filosófico ou prático, pessoal ou organizacional. Toda vez eu fazia uma marcação rígida. E ganhava!

Você já esteve numa situação em que você perdeu ganhando? Por muito tempo, Margaret apenas se sujeitava. Mas então, um dia, enquanto eu comemorava mais uma vitória, Margaret disse:

— John, você está ganhando as discussões, mas está perdendo o meu amor.

Puxa! Ao vencer, eu estava danificando meu casamento, ferindo a pessoa que eu mais amava. De repente, ocorreu-me que, se eu continuasse a agir assim, era grande a possibilidade de perder Margaret, o amor da minha vida e o melhor presente que Deus já me deu.

Isso foi uma advertência. Abriu meus olhos, talvez pela primeira vez, para ver como eu era egoísta e egocêntrico. Acho que o casamento tem uma maneira especial de fazer isso para nós. Se você é casado, talvez concorde. Seja como for, foi o início da mudança para mim. Gostaria de dizer que instantaneamente tornei-me altruísta e que nunca mais feri os sentimentos de Margaret, mas isso não seria verdade. Por outro lado, posso dizer que desencadeou um processo de mudança. Sempre que



O egoísmo é a raiz  
de, praticamente,  
todos os  
problemas, tanto  
pessoais quanto  
globais. Quer  
admitamos ou não,  
é um problema que  
todos nós temos.

1151215-



sentia o desejo de colocar a vitória à frente do meu relacionamento com Margaret, eu era *intencional* em colocar minha esposa em primeiro lugar.

Isso me abriu uma porta e, em pouco tempo, comecei a ver meu egoísmo em outras áreas. Comecei a trabalhar nessas áreas também. Minha atitude melhorada começou a se espalhar por essas outras áreas da vida. Como líder, comecei a pensar mais sobre os outros, sobre o que queriam e precisavam. Era a lição de Zig Ziglar se repetindo. Cuide dos outros e ajude-os a conseguir o que querem. Faça assim não só porque quer ajudar, mas também porque é a maneira de fazer a diferença no mundo.

Honestamente, eu nem percebia a grande diferença que isso estava fazendo na minha vida até certo ano, quando o relatório anual chegou pelo correio. Em vez de cancelar tudo e passar dois dias mapeando meu progresso, coloquei o relatório de lado e pensei: *Vou olhar quando tiver tempo*. Só mais tarde percebi o significado desse ato. Eu havia crescido e ainda possuía alta intensidade. Ainda estava curioso sobre onde eu estava, porém já não era algo que me consumia. Por quê? Porque ajudar os outros e liderá-los tornara-se mais importante. Meu foco começara a mudar. Preocupava-me com a forma de ajudar os outros a melhorar, em vez de melhorar a minha posição pessoal.

## CONECTANDO-SE COM O SIGNIFICADO

O que o motiva quando você se levanta de manhã? A maioria das pessoas se fixa em uma de três áreas: sobrevivência, sucesso ou significado. Se você for como muitas pessoas, então está lutando apenas para manter a cabeça acima da água. Você está em modo de sobrevivência. Seja por causa das circunstâncias, contratempos ou más escolhas, você tem de colocar quantidade enorme de esforço para apenas ficar vivo dia após dia.

Se você estiver trabalhando duro para tornar a vida melhor para você e sua família, então eu o aplaudo. Continue trabalhando. Mas assim que você chegar a um ponto de estabilidade, como vai ser? Pelo que você viverá? Você servirá a si mesmo ou aos outros? Você colocará toda sua energia no sucesso, no empenho de ficar mais à frente do que os outros? Você trabalhará em direção ao significado? Você fará a diferença, ajudando os outros a terem sucesso?

Grande parte de minha carreira como palestrante e escritor está centrada em ajudar as pessoas que já alcançaram certo nível de sucesso para que encontrem o verdadeiro significado na vida. Para alguns, é uma transição bastante suave. Para outros, não. Muitas pessoas com quem interajo chegaram a um lugar onde alcançaram seus objetivos financeiros — ou os ultrapassaram — e pensaram que isso traria algum tipo de realização. Mas descobriram que ainda não estavam satisfeitas. Em alguns casos, elas estavam menos satisfeitas do que quando começaram a jornada. No início da jornada, pensaram: “Se eu conseguir mais para mim, serei mais feliz”. Elas acharam que isso poderia lhes trazer satisfação e realização, mas ainda sentiam a vida vazia.



O problema é que o egoísmo e a realização não coexistem pacificamente. São duas coisas incompatíveis.



Muitas pessoas ligam significado a posição social, título, patrimônio líquido ou saldo bancário, o carro que dirigem, o endereço de prestígio, o homem ou a mulher que abraçam ou outro símbolo de *status*. O pensamento delas é: “Se eu fizer bastante e ter bastante, mesmo que eu esteja sendo egoísta, haverá satisfação”. O problema é que o egoísmo e a realização não coexistem pacificamente. São duas coisas incompatíveis.

As pessoas que têm dificuldades com este problema não sabem o que fazer. Elas se debatem com a ideia de mudar de carreira profissional em seus quarenta ou cinquenta anos. Quando encontro alguém nessa situação, pergunto: “Você quer mesmo mudar de carreira ou quer mudar para uma vida que vale a pena?”. O problema não é o trabalho ou a profissão. Quando as pessoas são egoístas, mesmo que façam mudanças externas, não serão felizes em outra carreira profissional. Não importa para onde estejam indo, lá estarão eles.

Em vez disso, precisam mudar para o significado, colocando as pessoas em primeiro lugar. Seu pensamento precisa mudar de *O que há nisso para mim?* para *O que posso fazer para os outros?* Até que a mudança ocorra, a felicidade, a realização e o significado sempre estarão fora de alcance.

Isso não significa que o sucesso seja algo ruim. A realidade é que as pessoas devem atingir certa quantidade de sucesso antes de estarem prontas para o significado. Elas precisam encontrar a si mesmas, alcançar algo e fazerem-se valiosas antes que tenham algo para dar aos outros.

Foi o que vi no meu irmão Larry. Aos quarenta anos, meu irmão já havia ganhado dinheiro o bastante para nunca mais ter de trabalhar na vida. Certa vez, Larry me disse que a tentação dele era parar de trabalhar, mas ele sabia que não ficaria feliz com isso.

— Hoje, eu trabalho por outra razão — disse-me ele. — Não trabalho para ter outra casa. Não trabalho para ter mais dinheiro. Todo trabalho que faço hoje me permite distribuir dinheiro. Atualmente, trabalho para uma grande causa: trabalho para ajudar outras pessoas.

Há uma lição importante aqui. Larry entendeu que não deveria sair de sua zona de talento. Não deveria desistir daquilo que ele fazia muito bem, que era ganhar dinheiro, para fazer outra coisa que não combinava com ele, como ser missionário. Ele continuou a usar seus talentos para um propósito melhor. Seu dinheiro trabalharia para ele e se tornaria num rio de influência para impactar positivamente outras pessoas. Essa é a verdadeira vida intencional e o verdadeiro significado. Ele está vivendo uma vida que vale a pena.



As pessoas precisam encontrar a si mesmas, alcançar algo e fazerem-se valiosas antes que tenham algo para dar aos outros.



## FAZENDO A MUDANÇA

Assim como Larry, para buscar uma vida que valesse a pena, tive de aprender a ir além de mim mesmo e pensar nos outros primeiro. Mas não tentei sair da minha zona de força. Permaneci nela. Continuei a comunicar. Continuei a dirigir uma igreja. Continuei a mobilizar as pessoas para um propósito maior. Continuei a construir. A principal diferença foi que eu não estava fazendo essas coisas de forma egoísta e autocentrada. Talvez ninguém mais soubesse dizer a diferença, mas eu sabia! Meus motivos tinham mudado.

Para mim, o processo de mudança foi lento e algo mais ou menos assim:

*Quero ganhar.*

*Mas muitas vezes sou egoísta.*

*Minha inclinação à competitividade e egoísmo é uma das razões pelas quais sou bem-sucedido. O meu sucesso me deu influência e privilégios. Gosto de ambos imensamente.*

*Mas o meu sucesso me permite ter opções. Buscarei mais sucesso? Ou irei atrás de significado?*

*Estou numa encruzilhada.*

*Quero usar minhas opções para agregar mais valor a mim.*

*Mas também quero usar minhas opções para agregar valor aos outros.*

*O que quero que minha vida represente? O que quero que minha vida signifique?*

*Escolherei ajudar os outros.*

A primeira vez que escolhi pensar nos outros primeiro foi difícil. Mas a cada vez que fazia a escolha certa, ficava um pouco mais fácil. Ainda havia egoísmo, mas superá-lo tornou-se um pouco mais natural. Conforme me tornava mais intencional em colocar os outros primeiro na minha vida, minha necessidade de me provar para os outros se tornava menos importante. Comecei a focar em colocar os outros em primeiro lugar, não em chegar em primeiro lugar. Eu tinha coisas mais atraentes que me dirigiam e me satisfaziam as quais iam muito além de mim.

Você está pronto para começar a colocar as outras pessoas em primeiro lugar, não apenas ocasionalmente, mas também como um estilo de vida? Não é mudança fácil deixar de pensar em si mesmo primeiro para pensar nos outros. Mas é um fator essencial para quem quer fazer a transição do sucesso para o significado e viver uma vida que vale a pena. Comecei a mudança nos meus vinte anos, mas me levou até os meus trinta anos para completá-la.

Espero que você não tenha de esperar tanto tempo como eu para servir aos outros. Mas mesmo que tenha, você não tem de esperar mais um dia para mudar. Pode levar um tempo para você abrir caminho através de seus problemas, assim como eu tive, mas você pode começar o processo hoje mesmo.

Talvez você já esteja à frente de onde eu estava. Pode ser que você não seja tão competitivo e egoísta como eu era. Vai ver você é mais parecido com a filha de seis anos de uma amiga minha. A mãe e a

filha fizeram uma viagem ao México, a serviço de Homes of Hope (Casas de Esperança), uma organização que constrói casas para famílias carentes. Enquanto estavam lá, o grupo do qual faziam parte fez uma pausa para o almoço. Para surpresa de minha amiga, a filha perguntou se podia fazer a oração antes da refeição.

É um pedido notadamente confiante para uma criança de seis anos em um ambiente adulto. O que é ainda mais notável é que a menina nunca tinha feito uma oração em voz alta antes. Mas ela ficou tão comovida com a experiência de servir os outros que se sentiu compelida a pedir.

— Sim — disse a mãe — você pode orar, mas não pode orar por você.

A menina disse:

— Querido Deus. Obrigada por este excelente dia. Somos abençoados por estarmos juntos com essa família aqui no México e lhes dar uma nova casa para morar. Esperamos que eles sejam muito felizes em sua nova casa. Ah, e eu amo a minha mãe. Amém.

Essa garotinha incrível já estava entendendo a visão de colocar os outros em primeiro lugar e servi-los.

Significado é sempre sobre os *outros* e servi-los intencionalmente. Quando você muda seu pensamento de *O que vou ganhar?* para *O que vou dar?*, sua vida inteira começa a melhorar. A gratificação e o prazer que você recebe tornam-se profundos e duradouros.

Se você acha difícil escolher entre fazer o que você quer e o que você deve fazer para os outros, não se desespere. O processo leva tempo. Pense nisso como um combate de luta livre. Muitos lutadores vencedores não terminam a luta instantaneamente. Não imobilizam o oponente de imediato. Eles ficam estudando a luta até submeter o oponente de modo que este bata a mão na lona ou peça água. Então, o jogo acabou.

Quando você lutar com o seu querer, não será preciso desistir rapidamente. Apenas verifique que, seja o que for que você tenha de desistir, desista pelas razões certas e porque você já pensou a respeito. Caso contrário, você olhará para trás e se arrependerá, ou pior que isso, voltará e tentará recuperar aquilo do qual você abriu mão. É difícil ir para frente com confiança se você estiver olhando para trás.



Quando você muda  
seu pensamento de  
O que vou ganhar?  
para O que vou  
dar?, sua vida  
inteira começa a  
melhorar.



## COMO COMEÇAR A PENSAR NOS OUTROS PRIMEIRO

Se você quiser ajuda para olhar além de si mesmo e pensar nos outros em primeiro lugar, quero lhe dar alguns conselhos práticos a esse respeito. Mas antes de dá-los, quero ser franco sobre o que fez a diferença para mim. Foi por causa da minha fé cristã. Se isso ofende você, basta pular para o primeiro

ponto.

Sendo eu uma pessoa religiosa, sou mais inspirado em colocar os outros em primeiro lugar, olhando para a vida de Jesus. Certa vez, Ele perguntou aos discípulos que disputavam posição e títulos: “Pois qual é maior: quem está à mesa ou quem serve? Porventura, não é quem está à mesa? Eu, porém, entre vós, sou como aquele que serve”.<sup>1</sup> Jesus sempre valorizou os outros e sempre colocou a eles e suas necessidades em primeiro lugar.

Colocar os outros em primeiro lugar é o cerne da minha fé cristã. Tendo feito a Oração do Senhor mais vezes do que posso contar, percebi que a oração é muito centrada na comunidade. Levei anos para entender que, quando faço a Oração do Pai Nosso, o foco não está em mim. O foco está em nós. Claro que, quando fazemos a Oração do Pai Nosso, estamos oramos por nós mesmos. Mas também estamos orando pelos outros. Trata-se de uma oração muito inclusiva, que promove uma vida que vale a pena e que leva ao significado. Se você já fez essa oração, pense em como começa. Diz “Pai nosso” e pede “dá-nos” e não *dá-me*.

Anos atrás, li este poema de Charles Royden:

Você não pode fazer a Oração do Pai Nosso e ao mesmo tempo dizer “eu”.

Você não pode fazer a Oração do Pai Nosso e ao mesmo tempo dizer “meu”.

Nem pode fazer a Oração do Pai Nosso e não orar pelos outros.

Para pedir o pão “nosso” de cada dia, você inclui sua irmã e irmão!

Todos os filhos de Deus estão inclusos em cada um dos pedidos.

Do início ao fim da oração, nem por uma vez diga “eu”.<sup>2</sup>

Se você for uma pessoa de fé, isso pode falar com você também. O caso é que você não precisa ser uma pessoa de fé para começar a colocar os outros em primeiro lugar. Pouco importando em que você acredita, você percebe que colocar os outros em primeiro lugar é a coisa certa a fazer. Se você quiser ajuda para apartar-se do egoísmo e aproximar-se do significado, faça o seguinte.

### **1. Desenvolva um apreço maior pelas outras pessoas**

Recentemente, falei em uma conferência para a instituição financeira ATB Financial em Edmonton, Canadá. Seus trezentos líderes reuniram-se para um dia de treinamento de liderança, e eu era o palestrante principal. Eles colocaram uma faixa em volta do palco, que dizia: *Por que lideramos: Para extrair o melhor dos outros a fim de obterem resultados excelentes!* Gostei disso.

Durante a conferência, Lorne Rubis, chefe de recursos humanos da organização, instruiu os participantes a se perguntarem: “Quem extrai o melhor de mim?”. Junto com os outros, segui seu conselho. Pelos próximos trinta minutos, refleti e anotei os nomes das pessoas que agregam valor continuamente à minha vida. Cada vez que escrevia um nome na lista de gratidão, eu sorria e me

lembrava de algo que a pessoa disse ou fez para mim e que agregou valor à minha vida. Aqui está a lista que fiz:

- Papai me mostrou como viver e liderar.
- Mamãe me fez sentir amado todos os dias da minha vida.
- Margaret é minha melhor amiga que me dá grande alegria.
- Elmer Towns despertou meu sonho de construir uma grande igreja.
- John Wooden me incentivou a fazer de cada dia a minha obra-prima.
- Andy Stanley me ensinou a fazer por um o que desejo poder fazer pelos outros.
- Mark Cole me serve todos os dias com uma mente brilhante e um coração disposto.
- Les Parrott me incentivou a escrever livros para ampliar minha influência.
- O técnico Neff me ajudou a jogar no meu ponto ideal.
- Paul Martinelli e Scott Faye me deram a oportunidade de dar origem à Equipe John Maxwell.
- Larry Maxwell me ajudou a começar no negócio.
- Tom Phillippe é amigo de confiança há mais de quarenta anos.
- David Hoyt levou minha carreira de conferencista a um nível superior.
- Gerald Brooks fez a primeira contribuição para a EQUIP.
- Zig Ziglar me incentivou a colocar as outras pessoas em primeiro lugar.
- Chris Hodges, de forma consistente e contínua, agrega valor à EQUIP e a mim.
- Charlie Wetzel está comigo há vinte anos ajudando-me a escrever livros.
- Robert Morris modela um estilo de vida de generosidade para mim.
- Tom Mullins me deu o estímulo de liderança que eu precisava para a EQUIP.
- Kevin Myers desenvolveu o Centro de Liderança John Maxwell.

Essas são apenas algumas pessoas pelas quais sou grato. Minha lista poderia ser interminável. Não passa uma semana sem que eu não faça algo relacionado ao que recebi de uma dessas pessoas. Uma das minhas grandes motivações para agregar valor aos outros é fazer por eles o que muitos fizeram por mim.

Fazer uma lista desse tipo mostra que não sou o tipo de pessoa que venceu pelo próprio esforço. Nenhum de nós pode *realmente* afirmar ter feito algo sozinho, pode? Precisamos uns dos outros, e devemos valorizá-los.

Quem extrai o melhor de você? Por quem você é grato? Você já fez uma lista das pessoas que você estima? Se não, compile uma lista como acima. Assim que tiver compilado, será difícil você esquecer todas as pessoas que o ajudaram a chegar onde você está hoje, porque elas vivem *com* você e *em* você. Vivem *com* você, por causa das coisas que elas fazem com você. Vivem *em* você por causa da maneira que o sustentam. Isso pode inspirá-lo a tirar o foco de si mesmo e colocar os outros em primeiro lugar, assim como os outros o colocaram em primeiro lugar.

## 2. Peça para ouvir as histórias das outras pessoas

No Capítulo Um, falei sobre a importância das histórias e o incentivei a reconhecer que sua vida é uma grande história de significado. Espero que você também creia assim, e espero que isso o motive pessoalmente. Mas será que motiva você a se conectar com outras pessoas e aprender suas histórias?

Deveria, pois todos que você encontra têm uma história. Podemos facilmente perder de vista esta verdade ao cuidarmos dos nossos muitos assuntos diários. Como combateremos isso? Pedindo às pessoas que nos conte suas histórias. Para isso, temos de diminuir o ritmo de nossas atividades e tirar a atenção de nós mesmos.

Você conhece a história das pessoas que estão em sua vida? Sabe de onde elas vêm? Está familiarizado com suas dificuldades, seus momentos de decisão? Conhece suas esperanças e sonhos? Já perguntou pelo que ambicionam e o que os motiva?

Dizem que Fred Rogers, de “Mr. Rogers’ Neighborhood” (O Bairro de Mr. Rogers), mantinha esta citação em sua carteira: “Não há ninguém que você não possa aprender a amar, assim que você ouvir sua história”. Não acha que é verdade? Eu acho. É difícil manter-se egoísta quando o foco está sobre os outros. Ouvir a história das pessoas é uma ótima maneira de tirar o foco de si mesmo. As histórias das pessoas inspiram você não só a ajudá-las, mas também *como* ajudá-las.



“Não há ninguém  
que você não possa  
aprender a amar,  
assim que você  
ouvir sua história.”  
— Fred Rogers



## 3. Ponha-se no lugar das outras pessoas

Li nos noticiários uma história maravilhosa sobre um casal que estava num restaurante em Iowa comemorando seu aniversário. Acontece que eles não tiveram a noite romântica que esperavam. O garçom estava sobrecarregado, e o serviço estava espantosamente ruim. Levou vinte minutos para chegar a água, quarenta minutos para a entrada e mais de uma hora para chegar o prato principal.

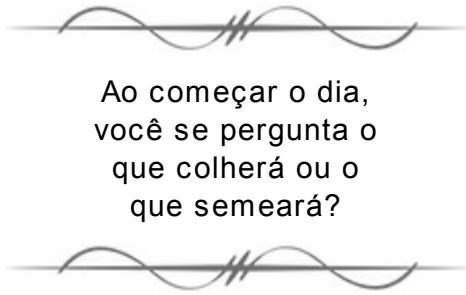
As pessoas estavam ridicularizando o restaurante e dizendo que o atendimento estava horrível. Depois de dar uma olhada ao redor, o casal percebeu que o garçom estava servindo doze mesas sozinho. Era óbvio que o restaurante estava com pouco pessoal, e ele estava fazendo o melhor que podia sob tais circunstâncias. Apesar do excessivo tempo de espera, o casal percebeu que o garçom mantinha-se otimista, agradável e se desculpava ao longo da refeição. Ele foi absolutamente primoroso.

O marido e a esposa, que tinham trabalhado em função semelhante mais cedo na vida, reconheceram que o garçom tinha tudo para fracassar, mas estava fazendo o seu melhor. Então, deixaram-lhe uma gorjeta de 100 dólares para uma conta de 66, junto com um bilhete que dizia: “Já estivemos no seu lugar... passe adiante”.

Pelo fato de terem trabalhado em função semelhante ao garçom, foi relativamente fácil colocar-se no lugar dele. Mas você não precisa ter trabalhado em um determinado lugar para entender de onde alguém vem. Você só precisa fazer o esforço de ver do ponto de vista do outro.

Quantas vezes você intencionalmente se coloca no lugar das outras pessoas? Você tenta continuamente ver o mundo do ponto de vista dos outros? Você ficará impressionado com o que isso pode fazer para sua perspectiva e sua atitude.

#### 4. Coloque os interesses das outras pessoas no topo de suas prioridades



Ao começar o dia,  
você se pergunta o  
que colherá ou o  
que semeará?

Se você começa a conhecer as pessoas, valorizá-las pelo que são, saber suas histórias e colocar-se em seu lugar, então você começa a entender quais são seus interesses. O que você fará com essa informação? Irá guardá-la na esperança de um dia usá-la para vantagem própria? Irá colocá-la na vanguarda do seu pensamento cotidiano e usá-la para servi-las?

Quando nos levantamos todos os dias, temos uma de duas mentalidades. Ao começar o dia, você se pergunta o que *colherá* ou o que *semeará*? Você espera que os outros façam algo *para você*, ou está ocupado procurando algo para fazer *para os outros*? As pessoas que tiram o foco de si mesmas e fazem a diferença procuram maneiras de *semear*. Colocam os interesses das outras pessoas no topo das suas prioridades a cada dia.

#### 5. Faça uma atividade de grupo

Quando comecei minha carreira profissional, pensei que a vida era uma corrida individual de 100 metros. A vida, porém, é mais semelhante a uma corrida de revezamento. Ainda que ganhar uma corrida individual seja maravilhoso, cruzar a linha de chegada com sua equipe é melhor. Não só é mais divertido. É também mais significativo.

John Wooden, que foi meu mentor durante muitos anos, disse: “O egoísmo é o maior desafio para o técnico. A maioria dos jogadores está mais interessada em se fazer melhor do que a equipe”. Sabe qual o resultado disso? Os melhores jogadores raramente formam a melhor equipe. Wooden descreveu o jogador altruísta como alguém que “mostra o desejo ardente de perder-se no grupo em prol do objetivo da equipe”. Ele não só descreve um bom membro da equipe, como também descreve uma pessoa intencional que vive uma vida que vale a pena por fazer a diferença.

## MUDE A SI MESMO ANTES DE MUDAR OS OUTROS

Antes de deixarmos o assunto de tirar o foco de si mesmo e colocar os outros em primeiro lugar, sinto que devo adverti-lo sobre uma armadilha potencial que você pode cair quando fizer essa mudança: o desejo de mudar as pessoas.

Quando comecei minha carreira profissional, pensei que ajudar as pessoas significava tentar mudá-

las. Fiz disso o meu objetivo. Queria ensinar mensagens que levassem as pessoas a um lugar mais alto na vida. Dei muitos conselhos. Eu era jovem e idealista. Ainda não entendia que as pessoas não mudam por você querer que elas mudem. As pessoas mudam porque querem, e isso acontece somente quando elas estiverem prontas.

Se quisermos ajudar os outros, então devemos primeiro nos ajudar. Se quisermos mudar o mundo, então temos de mudar a nós mesmos. As pessoas não podem ser agentes da mudança, a menos que elas mesmas já tenham passado por uma mudança positiva. Aprendi que tinha de viajar para dentro antes de viajar para fora. Em outras palavras, tive de fazer mudanças em mim antes de esperar efetuar mudanças nos outros. Eu não podia dar o que não tinha. Se eu quisesse ver os outros mudados, eu teria de ser mudado. Tive de fazer o trabalho duro em mim.

Em última análise, isso contribuiu para minha mudança de professor para líder. Percebi que eu poderia causar impacto se eu mudasse e, então, colocasse as necessidades dos outros acima das minhas e viesse a me interessar mais pelos desejos dos outros do que pelos meus. Com isso, eu poderia falar como amigo, como alguém que estivera nas trincheiras, que estivera onde eles estão.

Essa é também uma das razões pelas quais uso muitas ilustrações pessoais quando falo hoje. Sei que é a maneira mais eficaz de me conectar com as pessoas. Toda a minha convicção e confiança vêm de falar sobre as coisas que aconteceram comigo. Quando falo sobre minhas experiências, as pessoas se relacionam comigo no ponto em que suas próprias experiências as afetam.

Podemos ver o poder da transformação pessoal para ajudar os outros no Desafio Jovem Global, uma organização que ajuda os jovens a sair das drogas. Sirvo em um comitê consultivo para eles, e quando ouço as histórias de transformação, fico maravilhado e inspirado. O percentual de sucesso da organização está perto de 70%, ao passo que o percentual de outras organizações similares está mais perto de 18%.

Curioso quanto à diferença impressionante, perguntei ao presidente do Desafio Jovem Global em uma de nossas reuniões que a explicasse. Ele respondeu:

– Quase todos os que ensinam no Desafio Jovem Global são ex-viciados em drogas. Não trazemos pessoas que estudaram a questão das drogas. Não trazemos educadores para conversar com os viciados. Ocorre uma tremenda mudança na vida do viciado quando a pessoa que o ajuda a sair da sarjeta também já saiu dela.

Há uma quantidade incrível de motivação, esperança e credibilidade quando alguém já esteve lá, já fez isso e hoje é bem-sucedido. Se a pessoa lhe diz para sair das drogas, mas nunca passou por essa experiência, não há ponto em comum ou credibilidade. Se a pessoa era viciada e conseguiu deixar o vício, então ela está num terreno mais alto, dizendo: “Venha até onde estou”.

Eu soube recentemente da história de um homem que passou por impressionante mudança quando se empenhou a tirar o foco de si mesmo e pensar nos outros de uma maneira que jamais tinha feito. Descrito como um dos financistas mais poderosos e influentes do mundo e que ganhava mais de 100 milhões de dólares por ano, ele deixou o emprego.<sup>3</sup> Mas por que ele faria uma coisa dessas? Por causa

do bilhete que recebeu de sua filha.

Este homem se chama Mohamed El-Erian, e era o CEO da PIMCO, uma empresa de investimento que administra mais de dois trilhões de dólares em investimentos. Certo dia, El-Erian pediu que sua filha fizesse uma tarefa, mas ela não a fez. O pai perguntava com frequência pela tarefa não feita, até que, numa dessas ocasiões, ela foi ao quarto e trouxe para ele uma lista que relacionava todos os eventos que eram importantes para ela, mas que seu pai havia faltado. Entre os itens, havia o primeiro dia de escola, o primeiro jogo de futebol da temporada, uma reunião de pais e mestre. No total, eram vinte e dois eventos.

— E o ano letivo ainda não tinha terminado — diz El-Erian.

Talvez, pela primeira vez na vida, ele estava vendo as coisas do ponto de vista da filha. Isso lhe causou uma impressão indelével. Todas as manhãs, ele se levantava antes do amanhecer e trabalhava até tarde. Viajava extensivamente. Passava muito pouco tempo com a filha. Então, ele tomou uma decisão crítica: colocar a filha em primeiro lugar na sua vida. Em janeiro de 2014, ele disse à PIMCO que deixaria a empresa em março.

Depois que El-Erian fez a transição, ele a descreveu assim:

No início deste ano, deixei para trás o privilégio e o estímulo intelectual de trabalhar com colegas e amigos extremamente talentosos na PIMCO e optei por uma carteira de empregos de meio expediente que exige muito menos viagens e oferece muito mais flexibilidade. Espero que seja suficiente para me permitir experimentar com minha filha mais desses grandes e pequenos momentos que compõem a vida cotidiana.<sup>4</sup>

Hoje em dia, El-Erian reveza com a esposa as tarefas de acordar a filha, preparar o café da manhã e levá-la à escola. Acho que ele entende que, se não aproveitar esta oportunidade para fazer a diferença na vida da filha, ele não a recuperará mais tarde.

Para muitos de nós, pode ser muito difícil tirar o foco de nós mesmos e começar a colocar os outros em primeiro lugar. Sei que é difícil para mim. Você também acha difícil? Acredito que, quanto mais forte é a garra da pessoa e maior a sua personalidade, mais difícil é. Mas se alguém como El-Erian — PhD formado em Cambridge e Oxford com um dos empregos de maior destaque no mundo — conseguiu, então há esperança para todos nós.

El-Erian reconhece que nem todos podem se dar ao luxo de parar de trabalhar para passar mais tempo em casa. Essa, porém, não é a mudança fundamental. O que precisa ser mudado é o nosso coração. O que tem de mudar são nossas atitudes. O que tem de ser purificado são nossos motivos. Não podemos permitir que a vida seja sempre tudo *eu*. Essa não é a maneira de fazer algo que faça a diferença. Se quisermos escolher o significado, temos de colocar as outras pessoas em primeiro lugar.



# FAZENDO ALGO QUE FAÇA A DIFERENÇA

## **Quem está na sua lista?**

Pense sobre quem o ajuda na vida e faça uma lista de gratidão. Certifique-se de incluir, pelo menos, dez pessoas, mas não se limite a apenas dez se puder pensar em mais. (Se você não conseguir pensar em dez, essa é indicação de sua atitude para com os outros e possível incapacidade de tirar o foco de si mesmo.) Para cada pessoa cujo nome você colocar na lista, escreva como ela o ajuda e por que é importante para você.

## **Procure pistas na história das pessoas**

Você conhece a história das pessoas de sua vida? Não apenas a história de familiares próximos, mas também de seus funcionários, colegas de trabalho, clientes, vizinhos e amigos? Se não, marque o objetivo de pedir pelo menos para uma pessoa contar a história dela esta semana. Faça assim a cada semana até você conhecer todas. Ouça não só para conhecer a história, mas também para descobrir suas esperanças, sonhos e aspirações. Faça anotações, se necessário, para ajudar a lembrar. Identifique maneiras específicas de tornar os interesses dessas pessoas uma das suas prioridades.

## **Aproveite seu sucesso para alcançar significado**

Neste capítulo, falamos sobre como meu irmão Larry não deixou de fazer as coisas que o tornaram bem-sucedido para alcançar significado. Ele tão somente mudou o foco para usar seus dons e talentos em benefício dos outros.

Faça uma lista de seus principais sucessos, suas grandes vitórias com base em suas melhores habilidades, talentos e oportunidades. A lista pode ter apenas um ou dois itens ou ser bastante extensa. Pense em como aproveitar esse sucesso para ajudar os outros. Tem como usá-lo como trampolim para ajudar as pessoas? Dá para ensinar os outros a ter sucesso usando a sua experiência? Você recebeu recursos ou oportunidades que pode compartilhar com outra pessoa? Seja criativo. O significado vem de usar o que você tem para beneficiar os outros.

## AGREGUE VALOR AOS OUTROS DO SEU PONTO IDEAL



Foi o pior dia da minha nova vida como pastor. Benny Harris, membro do conselho e líder da congregação em Hillham, telefonou-me em Lancaster para contar que minha antiga igreja em Hillham não estava indo nada bem. Seis meses depois de eu ter saído, a frequência caíra de trezentos para menos de cem. A voz de Benny estava lastimosa quando perguntou:

— O que está errado?

Eu não tinha resposta para ele. Senti-me vazio por não saber o que responder.

Saí e dei uma caminhada para clarear as ideias. Eu estava me sentindo horrível. Ficava me perguntando: “O que deu errado?”.

Quando fiz a transição da pequena igreja em Hillham para a grande igreja em Lancaster, senti-me muito satisfeito e orgulhoso de minhas realizações nessa primeira igreja. Minha reputação nessa pequena igreja era como a do Super-homem, pulando de edifícios altos e fazendo a congregação crescer a partir do zero — de três para mais de trezentos.

Eu havia trabalhado tão arduamente para que a congregação crescesse. Eu tinha cuidado dessas pessoas tão bem quanto pude. O novo edifício da bela igreja fora construído em uma colina, e estava cheia de gente, semana após semana, antes de eu sair. Por que foi se esvaziando lentamente depois de minha saída? Meu senso de autossatisfação arrogante desabou de vez.

*O que aconteceu?* Eu me perguntava.

*Como pôde tudo despencar tão rápido?*

*Por que desmoronou?*

*De quem era a culpa?*

Em meus vinte anos de idade, minha energia era abundante, mas minha experiência prática era

exígia. Levei seis meses para refletir em todas as possibilidades sobre o que deu errado, até que me ocorreu. Descobri o problema. E quando descobri, fiquei ainda mais desanimado pela constatação.

O problema era eu mesmo!

Você já quebrou a cabeça para resolver um problema e descobriu que você era a causa? Não há nada pior do que isso. Mas era onde eu me encontrava.

O que aconteceu foi um erro comum de liderança de principiante. Eu havia feito todo o trabalho sozinho naquela pequena igreja. Não totalmente só. Margaret e eu fizemos o trabalho. Ela cuidava da juventude, missões, projetos especiais e hospitalidade. Eu dirigia a igreja, pregava, visitava as pessoas, recrutava novas pessoas, desenvolvia programas e resolvia problemas.

Enquanto a congregação crescia, sentia-me como uma estrela em ascensão. Meu Fusca andava sem parar nessas estradas de terra poeirentas fazendo “o negócio do Pai” para a comunidade. As pessoas ficavam fascinadas com minha energia ilimitada, perguntando-se: “Como é que ele faz tudo isso?”. Conforme minha reputação aumentava, infelizmente minha cabeça também. Quando os pastores me perguntavam como eu havia conseguido desenvolver aquela pequena igreja do interior, respondia com orgulho, dizendo: “Eu trabalho duro”. Então, entrava em detalhes sobre a importância de trabalhar mais horas, derramar suor e pagar o preço, se quisessem construir uma grande igreja.

Eu não tinha a menor ideia. Hoje, fico envergonhado.

Nem uma vez sequer investi em pessoas.

Eu amava as pessoas, mas nunca tinha dado valor a elas. Depois que saí de Hillham, muitas pessoas não estavam melhor do que antes da minha chegada.

Eu não havia treinado ninguém para assumir meu lugar em minha ausência. Enquanto estava ocupado construindo minha carreira, não incluí outras pessoas ao longo do caminho. Todos ao meu redor estavam felizes em me deixar fazer tudo. Mais do que isso, amavam-me por isso. Aceitei de bom grado o aplauso, porque pensei que era o que um bom líder deveria fazer: trabalhar com mais afinco do que todos os outros e aceitar os elogios.

Como eu estava errado. Construíra tudo em torno de *mim*; então, quando saí, tudo desmoronou. Foi uma queda muito rápida. Não percebi o que havia feito até que recebi a notícia de Benny. Era resultado da minha inexperiência e ingenuidade.

Depois de lamber as feridas do meu ego por algumas semanas, tive de descobrir como consertar o que se tinha quebrado em mim. Daqui em diante, não queria mais cometer os mesmos erros que havia cometido. Tudo que tem significado real é duradouro. Não se desfaz rapidamente, assim que não receba atenção. É o que ocorre especialmente se você for líder. A verdadeira medida do sucesso é a sucessão: o que acontece depois que você se for.

Comecei a pensar sobre o que precisava fazer. O primeiro passo na minha recuperação era claro. Tive de admitir para mim mesmo que eu não era indispensável. Tive de parar de fazer coisas que me fizessem *sentir* indispensável. Precisei mudar de foco. Em vez de fazer a diferença *para* as pessoas, eu trabalharia para fazer a diferença *com* as pessoas. Em vez de fazer coisas para enfatizar o meu valor, me

concentraria em tornar os outros mais valiosos.

O caminho me parecia claro. Começaria por equipar as pessoas, de modo que, pouco importasse o que acontecesse comigo, elas continuariam a fazer a diferença. Eu pediria que os outros se juntassem a mim para fazer o trabalho e liderar, e então agregaria valor a eles. Isso lhes mostraria que eu me importava com eles, ajudaria a se desenvolver como indivíduos, melhoraria sua qualidade de vida e lhes daria novas habilidades que beneficiaria a eles, a organização e aos outros.

Embora a mudança de fazer a diferença *para* as pessoas para fazer a diferença *com* as pessoas pareça mudança sutil de comportamento, foi, na verdade, mudança radical na minha abordagem. Quando arrogantemente pensei que eu era o quadro todo, nunca conseguia ver o quadro mais amplo. Como John Holmes disse: “É bom lembrar que toda a população do universo, com uma exceção insignificante, é composta pelos outros”. Mas assim que percebi que meu foco tinha de estar nos outros e em como agregar valor a eles, isso me ajudou a multiplicar meu impacto, aprimorar meu propósito e trabalhar usando meus melhores talentos.

## SER INTENCIONAL EM AGREGAR VALOR

Se você quiser ser significativo e viver uma vida que vale a pena, você terá de agregar valor aos outros. Sei que estou sendo repetitivo, mas preciso dizer outra vez: significado e egoísmo não andam juntos. Você não pode ser egocêntrico e egoísta e viver uma vida que vale a pena. Você tem de tirar o foco de si mesmo e colocá-lo em tornar a vida dos outros melhor.



Se você quiser ser significativo e viver uma vida que vale a pena, você terá de agregar valor aos outros.



O *que* você deve fazer para ser significativo é consistente para todos. Você tem de agregar valor. *Como* fazer isso é tão original quanto você é. Tudo começa com saber o seu *porquê*, continuando, porém, com seus dons e talentos, oportunidades e recursos. Meus dois maiores talentos são comunicação e liderança. Onde os dois se cruzam é onde mais agrego valor. É o meu ponto ideal. Por que comunico? Para agregar valor às pessoas. Por que lidero? Para agregar valor às pessoas. É assim que faço a diferença.

Quando alguém me aborda para dizer que quer ser líder ou comunicador, uma das primeiras perguntas que faço é por quê. Por que você quer ser líder? É porque você quer um escritório luxuoso com a melhor vista? É para ter uma vaga de estacionamento exclusiva ou um salário alto? É para regalias e reconhecimento? Por que você quer ser comunicador? É porque assim você pode estar no palco e ter fãs? Todos esses são motivos errados. Se alguém quiser ser líder ou comunicador por qualquer razão que não para agregar valor, este alguém está errado.

Para a maioria das pessoas que não agregam valor aos outros, suas ações não são motivadas por ódio

ou mesmo egocentrismo. São causadas por *indiferença*. Ninguém pode ficar indiferente e viver uma vida de significado. Temos de *querer* tornar a vida melhor para os outros.

Muitos fazem isso de forma muito casual. São movidos pelas circunstâncias. Veem a pessoa com problemas e param para ajudar. Um amigo telefona pedindo ajuda e, então, o ajudam. Isso é bom. Há, porém, outro nível mais elevado de agregar valor e que as pessoas de significado adotam. É intencional. É proativo. É um estilo de vida.

Pessoas de significado intencional assumem o objetivo diário de agregar valor às pessoas usando seus melhores talentos, habilidades e recursos. Isso faz parte do seu *propósito*. Elas estão sempre em busca ativa de maneiras de tornar a vida das pessoas melhor.

É o que muitos de meus amigos fazem. A corretora de imóveis Dianna Kokoszka programa o celular para dar dois lembretes por dia. Na parte da manhã, o primeiro lembrete mostra a pergunta: “A quem você vai agregar valor hoje?”. Às oito horas da noite, o segundo lembrete mostra a pergunta: “Como você agregou valor aos outros hoje?”. Se ela percebe que não agregou valor a ninguém naquele dia, ela não vai para a cama até que tenha.

O empresário e escritor Chris Estes envia por celular uma mensagem de encorajamento de um minuto para cinco pessoas todos os dias. Colin Sewell, homem de negócios e membro do conselho da EQUIP, escreve três bilhetes todos os dias. Você não precisa ser um *superstar* ou alguém cujo desempenho superou todas as expectativas para agregar valor às pessoas. Você só precisa se importar e fazer algo a respeito.

O romancista inglês George Eliot disse: “Tente se importar com alguma coisa neste vasto mundo além da gratificação por pequenos desejos egoístas. Tente se importar com o que é melhor em pensamento e ação, algo que seja bom além de seus próprios percalços. Olhe para outras vidas, além da sua própria. Veja os problemas dos outros e como lidam com eles”. Sem dúvida, Eliot estava se esforçando para viver uma vida de significado.

## OS CINCO VALORES ESSENCIAIS PARA AGREGAR VALOR AOS OUTROS

Você tem o desejo de ajudar outras pessoas e agregar valor a elas? Se assim for, é intencional e estratégico? Está disposto a cultivar o desejo para que seja mais proativo? Neste caso, há cinco *insights* importantes sobre como agregar valor aos outros que irão ajudá-lo. Estes mesmos *insights* me ajudaram a fortalecer meu compromisso e visão para servir os outros, e creio que farão o mesmo por você.

### 1. Para agregar valor aos outros, tenho de me valorizar primeiro

Como pais, Margaret e eu percebemos que, quando nossos filhos eram pequenos, não poderíamos

ensinar tudo a eles. Sendo assim, propomos cinco princípios essenciais que queríamos deixar como ensino que os ajudariam a ser bem-sucedidos e se sentir bem sobre quem eles são. Queríamos: firmá-los na fé, responsabilidade, amor incondicional (para que soubessem o que é prosperar e desenvolver-se), gratidão e autoestima.

Incluimos autoestima, porque entendemos que é impossível nos comportarmos consistentemente de uma maneira que seja inconsistente com a forma como pensamos sobre nós mesmos interiormente. A autoimagem dita o comportamento diário. A forma como nos vemos regula o que fazemos consistentemente, e nosso comportamento regular é o que nos define, não o que podemos fazer em rara ocasião.

A habilidade de agregar valor aos outros tem de se basear em mais do que apenas dizer: “Eu valorizo as pessoas”. Ela tem de estar construída sobre o fundamento sólido de acreditar em nós mesmos. A única maneira em que podemos ser consistentes e autênticos em valorizar os outros é ver valor em nós mesmos.

É o que explico no livro *Winning With People* (*Vencendo com as Pessoas*), usando o princípio da lente. Diz que quem somos é o que determina nossa maneira de ver os outros. Em outras palavras, não vemos as pessoas como *elas* são. Vemos as pessoas como *nós* somos. O conferencista e escritor Brian Tracy disse o seguinte: “Há uma relação direta entre o seu nível de autoestima e a saúde de sua personalidade. Quanto mais você gosta e respeita a si mesmo, mais você gosta e respeita as pessoas. Quanto mais você se considera uma pessoa valiosa e digna, mais você considera os outros valiosos e dignos também. Quanto mais você se aceita como você é, mais você aceita os outros como eles são”.

Os observadores do comportamento humano sabem que as pessoas com baixa autoestima são quase sempre egoístas e preocupadas com seus pensamentos e ações. Em contraste, as pessoas que ajudam os outros tendem a sentir-se bem com as pessoas a quem ajudaram e sentem-se bem consigo mesmas. Quando você agrega valor aos outros, há um retorno imediato de emoções positivas que faz com que você se sinta melhor com quem você é. Você não experimentou esses sentimentos positivos quando ajudou alguém em necessidade?

O pensamento positivo não constrói a autoimagem. Atos positivos constroem. Não há nada de errado com o pensamento positivo, mas a maneira mais eficaz de ser intencional é ter pensamentos positivos que, em última análise, tornam-se em atos positivos. Se você fizer atos positivos, não só a sua autoimagem começa a subir, mas você descobre uma vida mais significativa que vale a pena.

Quando nossos filhos eram pequenos, Margaret e eu tínhamos um projeto anual de Natal. Encontrávamos uma causa e nos entregávamos a ela. Procurávamos uma família em necessidade e proporcionávamos um bom Natal para eles. Quando terminávamos, nossos filhos sempre queriam saber quando faríamos esse tipo de coisa de novo, e perguntavam o que faríamos no próximo ano. Invariavelmente, esses esforços sempre eram o destaque de nossa época de Natal. Sabe por quê? Porque éramos intencionais em agregar valor aos outros, e a ação positiva não só formava a autoestima deles, mas também agregava valor a nós.

Se você estiver dando pouco valor a você mesmo, fique certo de que o resto do mundo não terá valor maior. Em consequência de sua baixa autoestima e baixo senso de valor próprio, você não fará diferença positiva na vida dos outros, porque você acha que tem pouco a oferecer.

Se você estiver se perguntando se valoriza a si mesmo o suficiente para agregar valor aos outros, pense nisto. Você sabe que valoriza a si mesmo quando, a cada dia, você silenciosamente afirma ser o tipo de pessoa com quem gostaria de passar o resto da vida. Se você não se sente assim, então ainda há trabalho a fazer interiormente para estar em melhor posição para ajudar os outros.



Você sabe que  
valoriza a si mesmo  
quando, a cada dia,  
você  
silenciosamente  
afirma ser o tipo de  
pessoa com quem  
gostaria de passar  
o resto da vida.



## 2. Para agregar valor aos outros tenho de valorizar os outros

Madre Teresa disse: “Uma das maiores doenças é ser ninguém para ninguém”. Como pastor, passei muito tempo visitando as pessoas em casas de repouso ao longo dos anos. Uma das situações que mais me angustiava era ver pessoas que nunca recebiam a visita da família. *Será que alguém sabe que essa gente está aqui?* Eu me perguntava. *Será que alguém se importa?* Quando eu fazia visitas hospitalares semanais, eu verificava na recepção se havia pessoas internadas que não tinham recebido visitas desde a minha última passagem pelo hospital. Eu empreendia meus melhores esforços para visitar rapidamente quem não tinha recebido visitantes. Nem sempre eu conseguia visitar todos, mas certamente eu tentava.

Recentemente, enquanto fazia uma conferência em San Diego, um amigo me deu a cópia de um poema que circulou pela Internet. Foi originalmente escrito em 1966 por uma enfermeira chamada Phyllis McCormack, que trabalhava com pacientes geriátricos. Quando li as palavras, falou comigo por causa da minha experiência em hospitais e lares de idosos:

O que você vê enfermeira, o que você vê?  
O que você está pensando quando olha para mim?  
Uma velha rabugenta, não muito inteligente,  
Com hábitos incertos e olhos perdidos,  
Que baba quando come e nunca responde,  
Quando você fala em voz alta: “Vamos! Experimente!”.  
Que parece não perceber as coisas que você faz,  
Que sempre está perdendo uma meia ou um sapato,  
Que, quase sem resistência, deixa que você faça como quiser  
Com o banho e a alimentação para preencher o longo dia.  
É no que você está pensando, é o que você vê?

Então, abra os olhos, você não está olhando para mim.  
Vou contar quem eu sou, enquanto estou aqui sentada,  
Enquanto me mexo às suas ordens, enquanto como o que você me dá,  
Sou uma criança pequena de dez anos, tenho um pai e uma mãe,  
E irmãos e irmãs que se amam,  
Uma garota de dezesseis anos, ligeira de pés,  
Sonhando que logo encontrará o amor;  
Uma noiva em breve, de vinte anos, meu coração palpita,  
Lembrando os votos que prometi cumprir;  
Agora com vinte e cinco anos já tenho filhos,  
Que precisam de mim para construir um lar seguro e feliz;  
Uma mulher de trinta anos, como meus filhos crescem depressa,  
Unidos por laços que deveriam ser duradouros;  
Aos quarenta anos, meus filhos tornaram-se adultos e se foram;  
Mas meu marido está ao meu lado para cuidar que eu não chore;  
Aos cinquenta anos mais uma vez há crianças brincando ao redor dos meus joelhos;  
Mais uma vez temos filhos, meu amado e eu.  
Dias negros estão sobre mim, meu marido está morto,  
Olho para o futuro, tremo de pavor.  
Porque os meus filhos estão todos ocupados, com filhos próprios,  
Penso nos anos e no amor que conheci.  
Sou uma velha agora e a natureza é cruel,  
Esta é a piada: fazer a velhice parecer estúpida.  
O corpo desmorona, o encanto e o vigor partem,  
Há uma pedra onde outrora tinha um coração.  
Mas dentro desta carcaça velha, uma jovem ainda habita,  
De tempos em tempos meu coração maltratado se expande.  
Lembro-me dos momentos alegres, lembro-me dos momentos dolorosos,  
Estou amando e vivendo tudo de novo.  
Penso nos muitos poucos anos que passaram muito rápido,  
Aceito o fato gritante de que nada dura.  
Abra os olhos, enfermeira, abra e veja,  
Não uma velha rabugenta, olhe mais perto, veja a mim.<sup>1</sup>

Quantas vezes olhamos os outros, não vendo realmente quem são, nem os conhecendo, nem os valorizando como indivíduos? Toda pessoa tem valor, e para sermos pessoas que vivem vidas que valem a pena, precisamos valorizar intencionalmente os outros e expressar esse valor a eles. Não é algo opcional, se desejamos ser significativos.

### **3. Para agregar valor aos outros, tenho de valorizar o que os outros fazem por mim**

Há alguns anos, no Dia de Ação de Graças, quando nossos netos eram muito novos, Margaret e eu decidimos ajudá-los a fazer um teatro do Dia de Ação de Graças para toda a família. Margaret foi a responsável pelo figurino, eu cuidava da produção e direção (aposto que você ficou surpreso!) e nossos netos eram os atores talentosos. Nos ensaios dados por mim, ensaiavam as músicas e decoravam as citações inspiradoras sobre a Ação de Graças. Nosso neto, o pequeno John, tinha cinco anos na época. Sua única fala era: “Todos devemos ter uma atitude de gratidão”.

Na manhã da peça, ele veio até mim para ensaiar a fala. Ele dizia “gratidão” antes de “atitude”. Depois de algumas tentativas para acertar, ele estava confuso e cansado. Caindo no chão, olhou para mim e disse:

— Essa coisa de gratidão cansa.

Ri de sua desistência hilária e imediatamente reescrevi sua parte na peça. Incluí na fala a dramaticidade de cair. Mais tarde, pensei: “A gratidão não é algo que dá cansaço. É algo que dá vigor!”. Mas é claro que, quando colocamos gratidão antes da atitude, ela cansa.

Se você não tem uma atitude de gratidão no Dia de Ação de Graças, então será difícil apreciar qualquer dia do ano. A gratidão é a motivação para fazer coisas boas para os outros, e uma atitude positiva é o que impulsiona essa ação. A gratidão nos estimula a querer fazer coisas boas para os outros.

Você já conheceu pessoas que pensam que nada de bom acontece com elas? É como se andassem por aí com uma nuvem negra sobre a cabeça, sempre dizendo coisas como: “Ninguém nunca me dá uma chance. Nunca tenho um descanso. Por que ninguém nunca me escolheu?”. Tais pessoas vivem vidas egoístas e muito desgastantes. Como podem experimentar o significado assim?

Todos já ouvimos a expressão: “Conte as bênçãos”. Mas já parou para pensar o que isso significa? Quando contamos as bênçãos e percebemos o que outros fizeram para nós, ficamos estimulados a dizer: “Quero fazer algo para alguém”. Você tem de contar as bênçãos antes de ser uma bênção.

### **4. Para agregar valor aos outros, tenho de saber e encontrar ligação com o que os outros valorizam**

Neste mundo, acredito que todos temos *uma* coisa na qual somos muito bons. Para mim, é a comunicação. Acredito que minha força na comunicação é que meu foco está nas pessoas, e não em mim mesmo. É por isso que sempre faço o meu melhor para me manter conectado com meu público.

Quando os conferencistas terminam de falar, querem saber como foram. Eles perguntam a si

mesmos: *Será que o público gostou de mim? Como eu me saí?* Não é assim que penso. Quando termino de falar, só estou interessado em saber uma coisa. Ajudei as pessoas? A melhor e mais eficaz maneira em que posso servir aos outros através das minhas conferências é saber se a mensagem ajudou.

No início de minha carreira profissional, cheguei à conclusão de que todos os grandes conferencistas ficam perdidos no público. Eles têm um só desejo: conectar-se com as pessoas. Não tem como você se conectar com o público se você estiver acima dele. Se você olhar as pessoas de cima, não vai querer levá-las. Mas essa verdade psicológica também funciona fisicamente. Gosto de estar lá embaixo, onde as pessoas estão. E é por isso que, sempre que possível, saio da plataforma, deixo o palco e ando entre a multidão. Essa ação derruba barreiras. Se você se mover em direção às pessoas, elas se moverão em direção a você. Se você se afastar delas, elas se afastarão também.

Se você quiser impressionar as pessoas, fale sobre os sucessos delas. Agora, se você quiser impactar as pessoas, fale sobre os fracassos delas. Contar histórias autodepreciativas em estilo de conversa me ajuda a chegar a um lugar onde posso me comunicar com as pessoas de uma maneira que elas venham se sentir confortáveis, sem deixar de ter autoridade no que digo. É quando tenho a melhor chance de agregar valor a elas. Tudo que faço quando palestro é intencional. Mas sei que isso já não lhe causa surpresa. A esta altura, você sabe que a intencionalidade é um estilo de vida que pratico há muitos anos.

Em 2010, escrevi o livro chamado *Everyone Communicates – Few Connect* (*Todos se Comunicam, Poucos se Conectam*). Nele, descrevo práticas de conexão que podemos usar para nos conectar melhor uns com os outros. O primeiro princípio de conexão é encontrar um ponto em comum. Quando conhecemos alguém pela primeira vez, há uma lacuna relacional entre nós. Não conhecemos a pessoa, e ela também não nos conhece. Quem será o primeiro a preencher essa lacuna? Aquele que encontra um ponto em comum. Como você faz isso? Ao adotar essas sete qualidades e práticas:

- **Disponibilidade:** Escolho passar tempo com as pessoas.
- **Audição:** Ouço para alcançar o ponto em comum.
- **Perguntas:** Interesse-me pelas pessoas a ponto de fazer perguntas.
- **Consideração:** Penso nas pessoas e como me conectar com elas.
- **Abertura:** Permito que as pessoas entrem em minha vida.
- **Aceitação:** Importo-me com as pessoas.
- **Humildade:** Penso menos em mim para poder pensar mais nas pessoas.

Anos atrás, tomei a decisão consciente de ser a pessoa que intencionalmente inicia a conexão com os outros e encontra um ponto em comum. O problema é que às vezes tenho dificuldades com isso. As pessoas me veem como celebridade e pensam que sou diferente delas. É o que chamo de lacuna do sucesso. Isso pode ocorrer sempre que a pessoa é vista como bem-sucedida ou famosa. Outros acreditam que há uma lacuna entre esse indivíduo e eles mesmos.

A primeira vez que reconheci as pessoas me vendo de forma diferente foi quando começaram a me pedir autógrafo ou tirar uma foto comigo. A princípio, fiquei alegre por ter admiradores. Mas logo comecei a ver a lacuna e percebi que isso poderia me impedir de agregar valor às pessoas. Por essa razão, faço o que posso para permanecer conectado com as pessoas e ajudá-las a perceber que sou uma pessoa imperfeita fazendo o meu melhor, como todo mundo.

Em 2013, quando fazia uma conferência na Guatemala sobre o tema de valores, a equipe de segurança e outras pessoas muito importantes tentaram me manter longe das pessoas antes e depois da conferência. Mas eu queria estar entre as pessoas que vieram me ver falar. Queria apertar mãos, responder perguntas e tirar fotos com todos que quisessem me conhecer. A menos que alguém me dissesse que era perigoso, planejava também me sentar no meio da multidão quando outras pessoas estivessem falando. Não queria que ninguém ficasse com a impressão de que eu me julgava melhor do que eles, porque não sou melhor. Não só precisava me conectar com o povo guatemalteco para tornar minha viagem bem-sucedida, mas também *queria* me conectar com eles. Fazer isso ajudou a agregar valor a eles e mostrou como era grande o meu interesse pelo que eles valorizavam. Também agregou valor a mim, porque conheci muitas pessoas maravilhosas. Nunca fui o tipo de conferencista que está interessado em fãs. O que eu quero mesmo é *amigos*.

Você sabe e encontra ligação com o que os outros valorizam? Você se esforça para se conectar com os outros? Não precisa ser algo grande. Pode ser algo de forma simples. Conheça seus vizinhos e faça algo gentil para eles. Saiba o nome da garçonete e deixe uma boa gorjeta. Converse com as crianças para descobrir o que é importante para elas e, depois, elogie e motive-as. Faça o que puder onde quer que você esteja.

## **5. Para agregar valor aos outros, tenho de me tornar mais valioso**

A ideia de agregar valor às pessoas é dependente do fato de que você tem algo de valor para lhes dar. Agregar valor a alguém é relativamente fácil de fazer uma vez. Mas e se você quiser agregar valor aos outros todos os dias da vida durante o tempo que você viver? Para isso, você deve crescer continuamente e tornar-se mais valioso ainda. E, para agregar mais valor, você tem de tentar permanecer em seu ponto ideal.

Cada um de nós agora tem uma tampa sobre nosso potencial. A única maneira de levantar a tampa é desenvolver e crescer intencionalmente. Quando assim você fizer, você fará uma descoberta maravilhosa: você também pode levantar a tampa dos outros. Sempre me considere um levantador de tampas, alguém que vê o maior potencial nos outros e lhes dá o que precisam para levantar-se e voar.

Foi o que descobri em Lancaster. Ao equipar e treinar as pessoas para fazer tarefas específicas, comecei a ter mais oportunidades para agregar valor a elas de outras formas. Ajudei-as a tornarem-se melhores líderes. Desafiei-as a buscar a excelência em outras áreas da vida. Ajudei-as a melhorar as relações importantes da vida. Apoiei-as quando empenharam-se para fortalecer seu caráter. Toda vez que eu aprendia uma nova habilidade ou travava uma batalha pessoal, mais eu tinha para dar.

Conforme eu melhorava, ajudava os outros a melhorar também.

Enquanto eu estava escrevendo essas palavras, parei só para enviar um texto para uma empresa onde estamos treinando 700 líderes. Estamos ajudando-os a “levantar a tampa” para que possam fazer o mesmo com os outros. Aqui está o que escrevi:

Por 40 anos, tenho levado as pessoas a fazer o programa de crescimento que você começará esta noite. Estas são as lições que aprendi ao longo desses anos.

1. Não há atalhos. Você só engana a si mesmo e a cada um que você está liderando.
2. Em cada exercício, use AME. Anote e faça as coisas que você *deve aplicar, mudar e ensinar* aos outros. Praticar o que você aprende é a única maneira de crescer enquanto aprende.
3. Pense a longo prazo. Não se trata de um esforço de “solução rápida”. Líderes se desenvolvem diariamente, não em um dia.
4. Pense além de si mesmo. Seu objetivo é melhorar para que você possa ajudar sua equipe a melhorar. Se você quiser aumentar, faça sozinho. Se quiser multiplicar, lidere os outros com você.
5. Divirta-se. Na minha definição, crescer é ser feliz. Minha equipe promete dar a você o que for preciso para ajudá-lo a tornar-se o que você quer ser! Estamos 100% com você. Sem desculpas. Juntos podemos fazer a diferença! Esta é a sua chance de fazer algo que será forte inspiração para milhares de pessoas. Entre na história! Você é a história!

Embora eu tenha mandado essas palavras para outros, elas também se aplicam a você. Cresça e faça com que os outros cresçam. Aprenda e depois passe adiante. Levante a tampa para que você possa levantar a tampa dos outros!

## SABENDO COMO AGREGAR VALOR

Você concorda que agregar valor às pessoas tem alto apreço? Percebeu que ser intencional a esse respeito é a chave para viver uma vida de significado e ter uma vida que vale a pena? Neste caso, você quer saber *como* agregar valor. Para ter a resposta, faça a si mesmo estas três perguntas:

### 1. O que recebi? (Olhando para trás)

Já me beneficieei de muitas coisas na vida. Uma delas foi ver o excelente modelo de significado em meus pais. Todos os dias, eu os via ajudar os outros. Também recebi motivação extraordinária para ajudar as pessoas pelo exemplo que vi em outros ao longo do caminho. Por conseguinte, queria estar ao lado das pessoas para ajudá-las a chegar a níveis mais altos na vida. Cada vez que conseguia, eu

colocava vitórias de significado no meu currículo. Cada vitória fortalecia minha confiança e convicção – a confiança de que eu teria uma vida significativa e a convicção de que os outros também poderiam ter. Quanto mais fortalecia ambas, mais inspirado me sentia em continuar a fazer o trabalho e a viver uma vida de intencionalidade.

Que experiências você tem que exclusivamente o equipou para agregar valor aos outros? Essas experiências podem ser positivas como foram as minhas ou podem ser dificuldades ou circunstâncias negativas que você venceu. Conheço pessoas que tiveram transtornos alimentares, estiveram ao lado de outras que tinham o mesmo problema e as ajudaram. Conheço pessoas que fizeram fortunas e usaram o dinheiro para desenvolver aldeias, salvar órfãos e construir hospitais. Conheço pessoas com talento especial para negócios que ajudaram empresários iniciantes nos países em desenvolvimento.

Que realizações, recursos e experiências você pode explorar e usar? Que sabedoria você ganhou pelo cadinho da perda ou tragédia pessoal? O que você pode aproveitar para ajudar os outros e agregar valor a eles?

## **2. O que tenho para dar? (Olhando para dentro)**

Todo mundo possui qualidades, talentos e habilidades que têm o potencial de agregar valor aos outros. Uma das coisas que possuo é energia ilimitada. Minha vida está cheia de grande paixão. Mesmo com quase setenta anos, gosto de motivar as pessoas. Motivação é algo que dou a todos a cada dia da minha vida. Foi o que vi em meu pai. Certa vez, pedi a ele que me ajudasse a saber e compreender a quem eu deveria motivar.

– Filho – disse-me ele com um sorriso – se estiver respirando, então é uma pessoa que precisa ser motivada.

É algo que foi exemplificado para mim, mas também está dentro de mim. Por natureza, coloco um “10” na cabeça das pessoas, o que significa que as vejo no seu melhor. Acredito que todos podem se tornar alguém. Todos podem viver com significado.

Também tenho a capacidade de me comunicar. Já falei muito sobre isso. Sei liderar. Essas são coisas que faço naturalmente todo dia. Não é trabalho para mim. Não me interprete mal. Ainda trabalho nelas. Mas é um prazer.

O que há dentro de você que pode ajudá-lo a tornar os outros melhores? Que habilidades possui? Que talentos recebeu? Que traços de personalidade tem que podem ser usados para agregar valor aos outros? *Qualquer coisa e tudo* que você tem pode ser usado para ajudar os outros, desde que você torne a agregação de valor às pessoas a sua prioridade e seja intencional a respeito.

## **3. O que posso fazer? (Olhando para fora)**

Todos os dias, posso ser intencional em agregar valor à vida das pessoas. Todos os dias, posso olhar para minha agenda e me perguntar: “A quem ajudo hoje? Como posso ajudar? Quando devo ajudar?”. Você pode fazer a mesma coisa.

Olhar para fora com o desejo ardente de agregar valor aos outros influencia a forma como você vê as pessoas. Costumamos ver apenas o que estamos preparados para ver nos outros e no mundo. É por isso que duas pessoas podem estar no mesmo lugar, nas mesmas circunstâncias, rodeadas pelas mesmas pessoas e ver a mesma coisa de modo completamente diferente.

Você não precisa ir ao outro lado do mundo para agregar valor às pessoas, nem fundar uma organização sem fins lucrativos, nem mesmo ter uma formação universitária. Você só precisa manter os olhos abertos e ser intencional a respeito.

Em Lancaster, comecei onde eu estava com as pessoas que eu tinha, ensinando-as o que eu sabia. Comecei imediatamente a ensiná-las a fazer coisas que elas queriam fazer. Era o meu foco principal. Desenvolvi um processo que ainda uso até hoje:

**Modelação: eu faço.** Antes de ensinar alguém, trabalho para ficar bom no que faço para que eu saiba o que estou fazendo.

**Mentoraç o: eu faço, e você vê.** A aprendizagem começa quando eu mostro a alguém como fazer o que faço. Apreendi em Lancaster que nunca trabalho sozinho. Pouco importasse a tarefa que eu fazia, sempre levava comigo alguém que estivesse querendo aprender.

**Monitora o: Você faz, e eu vejo.** Ninguém aprende a fazer algo bem na primeira vez. As pessoas precisam de orienta o. Quando os outros fazem a tarefa e estou ao lado vendo, ajudo-os a solucionar problemas e melhorar.

**Motiva o: Você faz.** Sempre procuro transferir tarefas logo que possível e motivo as pessoas que ensinei. Torno-me o seu maior líder de torcida.

**Multiplica o: Você faz, e alguém está com você.** Este   o passo final. Não quero que o ciclo de equipagem acabe em mim. Quero que continue. Quando ensino alguém a fazer algo, quero que olhem ao redor e ensinem outra pessoa, assim como eu fiz com ele.

Quem está em sua vida a quem você pode agregar valor? O que você pode fazer para ajudar essas pessoas? As oportunidades estão perto de você. Essa   uma das razões pelas quais o significado está ao seu alcance hoje, agora. Tudo o que você tem a fazer   querer agir. O que você tem para dar? O que você pode ensinar para alguém? Como você pode tornar a vida melhor para os outros? O que você tem a dar que    nico. Qual   o seu ponto ideal? Ninguém pode dar aquilo que você pode dar.

## ENCONTRANDO O QUE ELE FOI FEITO PARA FAZER

H  um fotógrafo profissional da Grã-Bretanha chamado Giles Duley, cuja história acabo de tomar conhecimento. Duley começou a carreira de fotógrafo tirando fotos de músicos. Logo adicionou ao

seu portfólio modelos de moda e celebridades. Durante dez anos, ele viajou por toda a Europa e América tirando fotos, e seu trabalho aparecia regularmente em revistas como GQ, Esquire e Vogue. Embora, no entanto, fosse muito bem-sucedido, Duley sentia como se estivesse desperdiçando a vida. Ele queria fazer algo mais, algo de significado. Ele queria fazer a diferença.

Então, o que Duley fez? Desistiu da fotografia e assumiu a posição de cuidador em tempo integral. Era alguém cujo trabalho é cuidar de uma pessoa com deficiência 24 horas por dia. Seu paciente era um jovem com autismo severo chamado Nick, de quem ele cuidou por vários anos.

Foi um desafio para Duley. Nick descreveu sua vida como estar no andar de baixo de uma festa onde ele ouvia as pessoas e percebia que estavam se divertindo na cozinha, mas ele estava preso no porão e nunca podia subir para participar da festa.

Duley começou a tirar fotos de Nick para documentar sua vida, mas não tinha a intenção de fazer nada com as fotos. Havia, porém, um problema com Nick que mudou isso. Nick costumava se ferir. Quando ficava frustrado, ele dava um soco no rosto até ficar machucado, cortado e sangrando. Quando Duley tentava conseguir ajuda para Nick, suas preocupações eram rejeitadas. Só depois que Duley tirou uma foto do rosto agredido de Nick foi que o serviço social se dispôs a ajudá-lo.

Foi quando Duley percebeu que tinha a capacidade de contar a história das pessoas usando a fotografia. Foi o que o inspirou para sair e fazer exatamente isso. Ele começou a viajar com a câmera outra vez. Foi para Kutupalong em Bangladesh, perto da fronteira da Birmânia, onde milhares de pessoas viviam *em* e *perto* de campos de refugiados. Duley morou por curto período com crianças de rua em Odessa, Ucrânia. Depois, foi para o Sudão do Sul e Angola.

As histórias das pessoas o cativaram, e ele quis capturar e recontar essas mesmas histórias usando a fotografia. Ele diz que quer contar as histórias não contadas de pessoas, cujas vidas esquecidas importam. Um repórter do *The Observer* diz que Duley tem por objetivo o que é universal e que seu verdadeiro dom é a empatia.<sup>2</sup>

As viagens de Duley também o levaram ao Afeganistão, porque ele queria contar a história do que a guerra faz com os soldados. Ele passou semanas com uma unidade do exército americano e sentiu que não estava conseguindo a história que esperava contar. Então, certo dia, enquanto estava em patrulha com os soldados, ele pisou em uma mina caseira, que lhe arrancou um braço e as duas pernas. Os soldados, que eram veteranos de combate, heroicamente conseguiram salvar a vida dele. Embora tivesse sobrevivido, ficou arrasado e pensou que seu trabalho estava terminado. Mas conforme sua recuperação progredia, ele teve uma conscientização.

— Fui a esses lugares — disse Duley — porque eu queria fazer algum tipo de mudança, e a fotografia era a minha ferramenta. Então, percebi que o meu corpo era um exemplo vivo do que a guerra faz a alguém. Em outras palavras, eu podia usar minha própria experiência, o meu corpo para contar essa história.<sup>3</sup>

Duley não só fez isso, como também voltou lá para tirar fotografias, inclusive no Afeganistão. Desta vez, ele quis capturar a história de como a guerra afetava os civis, incluindo aqueles que perderam

membros. Duley até construiu uma engenhoca que, acoplada ao que restou de seu braço esquerdo, mantém a câmera firme. “Meus amigos gostam da ideia de eu ser metade homem, metade máquina fotográfica”, brinca Duley.<sup>4</sup>

A resistência, a força e o bom humor dele são admiráveis, tenho certeza de que concordará. Mas é fundamental não deixar escapar o detalhe mais importante dessa história. Ele está fazendo a diferença de seu ponto ideal — a fotografia — e não de outra forma. Ele não se afastou de seu ponto forte para fazer a diferença. Ele voltou para ele.

Duley explica:

— Tive a sorte dez anos atrás, quando me sentei e pensei muito no que eu poderia pôr em prática para fazer a diferença neste mundo. Percebi que a fotografia era uma ferramenta e também uma maneira de fazer a diferença. Acho que o importante é que todos podemos ser... peças de uma engrenagem de mudança. Todos podemos fazer a diferença. Toda pessoa tem a capacidade de usar algo para fazer a diferença no mundo.

Todos podemos agregar valor às pessoas. A maior diferença que podemos fazer virá de nosso ponto ideal. Não devemos abandonar o que fazemos de melhor. Devemos ficar com o nosso melhor para dar o nosso melhor e causar o maior impacto.

Há uma passagem no livro *Souls on Fire* (*Almas em Fogo*), de Elie Wiesel, onde ele escreve que, quando você morrer e se encontrar com o Criador, não lhe perguntarão por que você não se tornou um Messias ou encontrou a cura do câncer. A pergunta que lhe farão é: “Por que você não foi você? Por que você não foi tudo o que você é?”. Para ser tudo o que você é, você tem de usar o seu melhor para agregar valor às pessoas.

Leo Buscaglia escreveu: “Escolha o caminho da vida. Escolha o caminho do amor. Escolha o modo do carinho. Escolha o caminho da esperança. Escolha o caminho da crença no amanhã. Escolha o caminho da confiança. Escolha o caminho do bem. Você decide”.

## FAZENDO ALGO PARA FAZER A DIFERENÇA

Uma das grandes ironias da vida é que, se você renunciar sua vida, você a ganha. Se você ajudar os outros, você se beneficia. Se você se perder, você se encontra.

Quando comecei a liderar em prol dos outros e agregar valor a eles, em vez de ser egoísta, outro mundo se abriu para mim. Posso dizer o local exato e o momento exato em que isso aconteceu.

Aconteceu quando eu falava em uma reunião ao ar livre em 4 de julho de 1976. Como parte da comemoração do Bicentenário da Independência dos Estados Unidos, dirigi-me para um grupo de cerca de três mil pessoas. Enquanto falava, tive uma sensação avassaladora, um chamado interior para não apenas liderar as pessoas, mas também treinar líderes. Foi como se Deus sussurrasse em meu

ouvido. Sei que isso soa um tanto quanto místico, mas foi tão claro como qualquer coisa que já experimentei em toda a minha vida.

A caminho de casa, descrevi a experiência para Margaret, e ela perguntou:

— O que você vai fazer a respeito?

Minha confiança interna que isso aconteceria era tão forte que respondi:

— Nada. Vou esperar para ver como acontece.

Em poucas semanas depois do evento, comecei a receber telefonemas de líderes pedindo-me para treiná-los na liderança.

Eu gostava muito de liderança e de liderar, mas *treinar* novos líderes estava fora de minhas habilidades. Afinal, eu era pastor. Minha formação era em teologia. Treinar líderes significaria entrar numa área totalmente nova para mim. Eu teria de crescer para chegar a outro nível, adquirir novas habilidades, planejar minha vida de forma diferente. Eu sabia que teria de me reinventar. Então, comecei.

Passei muito tempo pensando sobre o que os líderes precisavam e onde tinham dificuldades. Pensei em termos de princípios e práticas de liderança para ensiná-los aos outros. Criei sistemas de liderança. Estudei diferentes tipos de comunicadores e como faziam para treinar as pessoas em diversas configurações. Desenvolvi um novo estilo de comunicação que era diferente de pregação.

Hoje, eu posso dizer que reinventar-me é algo que tive de fazer várias vezes na vida, quando me sentia chamado para cumprir tarefas maiores. É sempre um desafio, porém muito prazeroso. Gosto de aprender e desenvolver novas habilidades. Mas não importa qual nova montanha eu enfrentasse, sempre me mantinha perto de uma coisa que faço melhor: comunicação. Essa é minha chave para poder continuar a agregar valor às pessoas. Permaneço na minha zona de força quando saio da minha zona de conforto. Esta é uma das maneiras pelas quais você aprimora seu ponto ideal.

No livro *Geeks & Geezers* (Jovens & Velhos), Warren Bennis escreve: “Todo líder, independentemente da idade, já passou por pelo menos uma experiência transformacional intensa”. Esta foi definitivamente a minha primeira e grande experiência transformacional. Quarenta anos depois, posso olhar para trás e dizer que foi um dia crucial na minha vida.

Por quê?

Toda vez que treino líderes, penso: *É para isso que fui feito.*

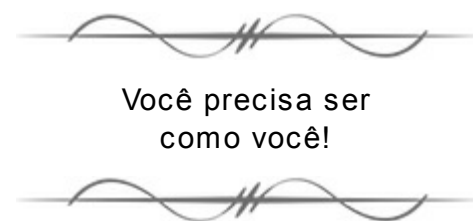
## IDENTIFICANDO O SEU PONTO IDEAL

Para que você foi feito?

Tudo o que falo sobre liderança e comunicação pode fazê-lo pensar que estou dizendo que você tem de se tornar líder ou conferencista. Espero que não tenha tido essa impressão. Não conto minha

história para fazê-lo pensar que você tenha de ser como eu. Pelo contrário, você precisa ser como *você*!

Onde está o seu ponto ideal para ajudar os outros e agregar valor a eles? Qual é a coisa que você pode realizar que faz a diferença no mundo? Pelo que você se entusiasma? O que você faz que ressoa tão profundamente na alma que, ao fazer, você *sabe* que sua vida é significativa?



Se você ainda não sabe o que é, então siga os passos que já descrevi até agora neste livro para começar a descobrir:

- **Entre em sua história:** Decida que você *pode* fazer a diferença e ser o herói de sua vida.
- **Torne-se altamente intencional:** Esteja determinado a fazer cada dia valer a pena, sendo proativo em fazer a diferença.
- **Comece pequeno, mas acredite grande:** Aja como Carrie Rich fez com o Fundo para o Bem Global. Aproveite a pequena oportunidade que parecer certa para você.
- **Encontre o seu porquê:** Ouça seu coração, mobilize sua paixão e encontre seu propósito.
- **Coloque as pessoas em primeiro lugar:** Perceba que o significado vem de ajudar os outros e fazer a vida deles melhor.
- **Agregue valor aos outros no ponto ideal que você tem:** Comece a agregar valor aos outros usando as coisas que você faz naturalmente bem; ajuste seus esforços até que se alinhem com seu ponto ideal.

Se fizer essas coisas, você então estará pronto para dar o próximo passo importante, que é trabalhar com pessoas de mentalidade e valores semelhantes aos seus e que também queiram fazer a diferença. Esse é o tema da próxima seção do livro.



# AGREGUE VALOR AOS OUTROS DO SEU PONTO IDEAL

## O que você tem a oferecer?

Examine sua vida segundo as perspectivas descritas no capítulo:

- **Olhe para trás: O que recebi?** Que experiências únicas e *insights* decorrentes você pode usar para agregar valor aos outros?
- **Olhe para dentro: O que tenho para dar?** Que talentos, pontos fortes e habilidades você possui e que podem ser usados para agregar valor aos outros?
- **Olhe para fora: O que posso fazer?** O que você pode fazer *diariamente* para agregar valor aos outros?

Escreva as respostas a essas perguntas. Depois, determine otimizar o que você tem para os outros *todos os dias*.

## O que você sente que lhe diz que você foi feito para fazer?

Outra maneira de encontrar o seu ponto ideal para agregar valor aos outros é prestar atenção ao que você sente. Quando agrego valor às pessoas comunicando-me com elas, especialmente sobre o tema liderança, há uma repercussão dentro de mim.

O que ressoa dentro de você? Quando você tem a sensação de que foi feito para fazer uma coisa particular? Se você souber a resposta a essa pergunta, fantástico. Se, no entanto, você não souber respondê-la imediatamente, então você precisa investigar.

Pense em todo e qualquer momento em sua vida, quando você *sentiu* que estava fazendo o que foi feito para fazer. Anote cada um desses momentos, o que estava fazendo e o que exatamente ressoou em você. Em seguida, reflita a respeito disso tudo até que você veja um padrão ou faça algum sentido para você.

## COM PESSOAS QUE FAÇAM A DIFERENÇA



### CONECTE-SE COM PESSOAS DE MENTALIDADE SEMELHANTE À SUA

**É** fato que ninguém pode alcançar o significado sozinho. É algo que nunca aconteceu, nem nunca acontecerá. Foi o que aprendi em Lancaster, mas a ideia não ganhou plena forma para mim até que escrevi a respeito em *The 17 Indisputable Laws of Teamwork* (*As 17 Incontestáveis Leis do Trabalho em Equipe*). Foi nesse livro que identifiquei a lei do significado, que afirma que *um* é um número muito pequeno para se alcançar a grandeza.

As pessoas procuram fazer grandes coisas sozinhas, por causa do tamanho do ego, nível de insegurança, temperamento ou ingenuidade. Mas é algo que não pode ser feito. Foi uma lição dolorosa que só precisei aprender uma vez quando era jovem líder. Você pode atingir certo grau de sucesso, ainda que seja difícil. Entretanto, é impossível viver uma vida que vale a pena e encontrar significado sem outras pessoas.

### ATRAINDO PESSOAS PARA A CAUSA

Eu sempre soube que tenho o tipo de personalidade que atrai as pessoas para mim e para o que for que eu esteja animado para fazer. É o que os autores do livro *Strengths Finder* (*Descubra seus Pontos Fortes*) chamam de *carisma*. Enquanto estava em Lancaster, usei esse ponto forte expressivamente. Assim que percebi que precisava fazer a diferença *com* as pessoas para alcançar significado, em vez de

tentar fazer a diferença *para* as pessoas, comecei a recrutar todos os que pude para fazer parceria comigo. Imediatamente, pedi para as pessoas participarem da minha equipe. Tornei-me um Tio Sam de significado. Onde quer que eu fosse e para todos que eu via, apontava e dizia: “Eu quero você”.

Naqueles dias, eu tinha o sonho de ser um influenciador positivo em nossa pequena cidade de Lancaster, Ohio. Queria construir um grande auditório para abrigar nossa congregação crescente. Precisava lançar programas sociais para ajudar as pessoas em necessidade. Tinha grande desejo de sediar conferências de liderança para ajudar os outros a liderar com mais sucesso. Meus sonhos eram maiores do que eu, mas não estavam fora de alcance. O verdadeiro significado será sempre maior do que a pessoa com o sonho. É por isso que exige uma equipe de pessoas trabalhando em conjunto para realizá-lo.



Se você tivesse o  
coração para fazer  
a diferença, sempre  
haveria uma  
resposta; porém, se  
você tivesse um  
coração indiferente,  
nunca haveria.



Eu compartilhava meu sonho com qualquer pessoa e com todos para ver o que o sonho fazia com eles. Sempre que tomava a palavra, falava sobre o meu sonho. Se alguém me parasse na rua ou no *shopping*, este alguém ouvia o meu sonho. Se alguém passasse por mim no corredor, ouvia o meu sonho. Minha procura era por pessoas com um coração para fazer a diferença e que fizessem as coisas acontecer. Eu estava desenvolvendo uma trilha de liderança, acreditando que as pessoas que produzem resultados sempre fazem o trabalho. Isso não significava que eu só recrutava líderes, mas sentia-me seguro de que, se as pessoas fizessem coisas boas acontecerem por

si mesmas, então elas fariam coisas positivas acontecerem para os outros. Eu acreditava que, se você tivesse o coração para fazer a diferença, sempre haveria uma resposta; porém, se você tivesse um coração indiferente, nunca haveria.

Conforme eu espalhava a notícia do que queria fazer e de como queria incluir os outros, muitas pessoas se juntaram a mim. Encontrava-me apaixonado, e a paixão é contagiante. É uma coisa boa, porque requer muito mais energia para fazer algo para as pessoas do que para nós mesmos. A boa notícia é que, durante esse tempo, eu estava me movendo do *eu* para o *nós*. Mesmo assim, ainda havia muito a aprender.

Muitas pessoas avidamente subiram a bordo no trem de Maxwell. Pensei que era o sucesso. Levou anos para descobrir que as pessoas que se juntaram a mim naqueles primeiros dias só queriam dar um passeio. Elas gostavam do meu entusiasmo e energia e queriam estar perto de mim, mas não compartilhavam necessariamente a mesma paixão que eu tinha por significado e por fazer a diferença com os outros. Só queriam mesmo era passar o tempo. Faltava neles a paixão para fazer a diferença, o que significava que não tinham o mesmo objetivo ou propósito que eu. Estávamos no mesmo trem, mas queríamos ir a direções diferentes.

No começo, pensei que o problema era que eles estavam no trem *errado*. Em vez de perguntar: “O que podemos fazer para os outros?”, perguntavam: “O que você pode fazer por mim?”. Mas então

comecei a entender algo: não eram eles que estavam no trem errado. Eu é que recrutara as pessoas erradas para subir a bordo do trem que eu queria tomar: o trem do significado. Eu deveria mesmo era ter verificado os bilhetes. Deveria ter falado sobre o propósito da viagem que eu estava fazendo antes de dizer: “Todos a bordo!”.

Isso exigiu outra mudança de pensamento. Tive de parar o trem proverbial e pedir que todos os que não tivessem o bilhete do significado saíssem. Tive de sair em campo de forma proativa e atrair as pessoas certas para então recomeçar a viagem.

Quem eram as pessoas certas? Eram aquelas que estavam fazendo a diferença na vida de outras, e não só queriam sair com pessoas que estavam fazendo a diferença. Existe grande diferença entre as duas situações. Quando você se cerca de pessoas que querem fazer a diferença, pessoas que anseiam e que estão dispostas a se esforçarem para alcançar o significado, há sempre uma maneira de fazer a diferença, pouco importando os obstáculos.

Como vou me conectar com essas pessoas? Percebi que eu precisava ter um quadro mais claro do que eu estava tentando realizar. Precisava me fazer claro e dar clareza à minha causa. Assim que atingi esse intento, declarei meu sonho para os outros e vi como reagiam.

## ARTICULANDO UM SONHO

Levou seis meses para eu compor cuidadosamente uma declaração que descrevesse o que eu procurava. Tornou-se minha versão de “Eu tenho um sonho”, inspirada pelo discurso do grande Martin Luther King Jr. Claro que minha versão não é tão boa quanto a dele, como poderia ser? Mas foi o melhor que pude fazer. Gastei *pelo menos* cinquenta rascunhos para ter uma versão pela qual eu pudesse viver. Foi minha primeira tentativa de escrever uma declaração de visão que pensei atrair o tipo certo de pessoa para o meu mundo, a saber, pessoas que compartilhassem minha paixão de fazer a diferença para os outros. Essa declaração de visão durou muito tempo.

Aqui está o que escrevi:

## EU TENHO UM SONHO

Conta a história que, em toda época, chega um momento no qual os líderes têm de aparecer para atender às necessidades do momento. Portanto, não há líder potencial que não tenha a oportunidade de melhorar a humanidade. As pessoas que estão ao seu redor também têm o mesmo privilégio. Felizmente, creio que Deus tem me cercado de pessoas que aceitarão o desafio desta época.

Meu sonho me permite:

Entregar a qualquer momento tudo o que sou para receber tudo o que posso ser.

Sentir o invisível para eu poder fazer o impossível.

Confiar nos recursos de Deus, visto que meu sonho é maior que todas as minhas habilidades e conhecimentos.

Continuar quando estou desanimado, pois onde não há fé no futuro, não há poder no presente.

Atrair vencedores, porque grandes sonhos atraem grandes pessoas.

Ver a mim e minha gente no futuro. Nosso sonho é a promessa do que teremos um dia.

Sim, eu tenho um sonho. É maior do que qualquer um de meus talentos. É tão grande quanto o mundo, mas inicia-se com uma pessoa. Quer se juntar a mim?

Mandei imprimir o que escrevi em cartões laminados 13 por 18 centímetros para poder entregá-los. Dei centenas de cartões para as pessoas. Toda vez que sentia alguém procurando significado, dava-lhe um cartão.

Quando dava o cartão para as pessoas, não havia pressão, não havia compromisso e nem mesmo tentativas mirabolantes de convencimento. Tudo o que eu fazia quando entregava o cartão para alguém era dizer: “Leia. Se quiser se juntar a mim, me avise”. Caso elas fizessem perguntas, não levava mais do que dois minutos para lhes contar meu sonho de significado. Toda vez que alguém estendia a mão, estava aceitando sem perceber um pequeno pedaço de mim, e esse ato por si só já era outro pequeno passo em direção à vida intencional. Centenas e, por fim, milhares de pessoas se juntaram a mim.

Descobri que o meu cartão de “Eu tenho um sonho” era uma peça importante de minha jornada rumo ao significado, porque dizia às pessoas quem eu era, o que eu fazia e o que eu queria realizar. Era uma maneira tangível de expressar o que eu sentia, de colocar minhas ideias para fora e identificar rapidamente as pessoas de mentalidade semelhante à minha que gostariam de se juntar a mim.

Lembre-se, depois que descobri que precisava levar em conta quem eu estava recrutando, eu já não dava o cartão para qualquer um. Só entregava para aqueles que eu achava que tinham a mentalidade do significado. Usei-o seletivamente, e, quando agi assim, foi uma maneira fácil de dizer: “Agora a responsabilidade recai em você”. Aqueles que não estavam prontos para entrar em campo comigo ainda podem estar sentados na arquibancada como meros espectadores. Felizmente, porém, a maioria dos que escolhi dar o cartão aceitou a ideia, olhou-me direto nos olhos e disse: “Conte comigo!”. É isso o que chamo de entrar em campo.

Intuitivamente, eu sabia que a maneira como escrevi o cartão de sonho atrairia as pessoas certas, porque a redação era calculada e tinha o propósito de atuar como eliminador intencional. Por quê?

Porque o meu “Eu tenho um sonho” foi um desafio. Veja bem, uma grande visão é um separador. As pessoas que migraram para a visão queriam significado. As pessoas que se afastaram queriam outra coisa, e isso foi bom. Eu não queria fazer parceria com pessoas que estivessem optando por viver sem paixão, sem significado e sem intencionalidade.

Por dois anos, continuei a imprimir e dar os cartões para as pessoas. Logo, a visão começou a pegar fogo. Eu sabia que algo especial estava acontecendo quando as reações começaram a mudar de *Claro, aceito seu cartão para Você se importa se eu ficar com ele?* Nem uma vez sequer perguntei se alguém queria se juntar a mim. Eu apenas dava os cartões e dizia: “Pense nisso. Volte se quiser”. Eu deixava a decisão nas mãos das pessoas. E era dessa forma que eu atraía as pessoas exatas que eu procurava.

Por ser uma pessoa de fé, devo dizer que foi durante essa época que comecei a pedir a Deus, todos os dias, que me enviasse as pessoas que queriam fazer a diferença. E Ele respondeu minhas orações. Quando as pessoas vinham e se apresentavam a mim, eu dizia para mim mesmo: “Deus me trouxe mais uma pessoa”. Conheci pessoas brilhantes que vinham para fazer a diferença, e eu estava grato.

É difícil expressar minha gratidão a Deus por essas pessoas e o quanto eu as valorizo. Mas para ajudá-lo a entender, avançarei em minha história pessoal e falarei sobre algo que fiz em 1995, depois de pedir demissão da Igreja Skyline, minha igreja na Califórnia.

Depois de anunciar que eu estava saindo, porém antes do dia em que deixei o cargo, enviei convites para seiscentas pessoas pedindo a elas que comparecessem comigo em um banquete de encerramento. Tenho certeza de que todos pensaram que fosse um jantar de despedida para mim. Não disse a eles a verdadeira razão pela qual estavam sendo convidados naquela noite. Independentemente do motivo, quase todos compareceram.

Naquela noite, expliquei por que os convidei.

— Nenhum de vocês sabe — disse eu — mas há anos, tenho orado para que Deus me dê pessoas que queiram fazer a diferença comigo. E Ele me deu cada um de vocês.

Um silêncio caiu sobre o salão que nunca vou esquecer.

Fui a cada mesa naquela noite e lembrei a cada pessoa onde eu a encontrara pela primeira vez. Passei horas nessa atividade. Era uma daquelas ocasiões raras na vida que eu sabia o quanto era especial o que estava acontecendo. De alguma forma, entendi que esses momentos jamais voltariam a acontecer para qualquer um de nós que lá estávamos.

As palavras mal puderam honrar a profundidade da emoção que tomou conta do ambiente. Tudo aquilo encheu meu coração de gloriosa alegria. Quase todos choramos porque havíamos entendido que Deus pusera em movimento um plano muito maior do que qualquer um de nós. Foi a culminação máxima de minha busca de décadas por pessoas que se juntassem a mim na jornada rumo ao significado.

Deixe-me parar por um momento e dizer algo importante: Você não tem de ser líder de classe mundial para se conectar com pessoas de mentalidade semelhante à sua para fazer a diferença. Você não tem de ser um Martin Luther King Jr., ou uma Madre Teresa, ou um Nelson Mandela para ser

parte de algo significativo. Espero que você já saiba disso. Pra falar a verdade, você nem precisa ser líder. A maioria das pessoas que faz a diferença não tem qualquer tipo de posição formal de liderança. Elas são apenas intencionais, quer estejam liderando a equipe, trabalhando como parte dela ou apoiando-a.

Caso queira fazer a diferença com pessoas, você só precisará encontrar gente de mentalidade semelhante à sua e que compartilhe objetivos comuns para fazer algo significativo. Você e essas pessoas só precisam querer fazer a diferença juntos e depois fazer!

## FATORES QUE CONECTAM PESSOAS DE SIGNIFICADO

Meu desejo é que você também experimente a mesma sensação um dia. Quero que se conecte com pessoas que o acompanhem na jornada de significado. Quero que trabalhe com pessoas de mentalidade semelhante à sua. E eu acredito que você pode.

Para ajudá-lo, permita-me mostrar nove fatores que atraem pessoas de significado umas às outras. Essas observações são baseadas em minha versão de “Eu tenho um sonho”. Para explicar como funciona, dividirei em seções o que escrevi no cartão e explicarei cada uma delas por vez. Elas o ajudarão na procura de pessoas de mentalidade semelhante à sua que buscam significado.

### 1. O fator oportunidade

*Conta a história que, em toda época, chega um momento no qual os líderes têm de aparecer para atender às necessidades do momento. Portanto, não há líder potencial que não tenha a oportunidade de melhorar a humanidade. As pessoas que estão ao seu redor também têm o mesmo privilégio.*

Atos significativos quase sempre ocorrem em resposta a oportunidades. Foi o que ocorreu em 2013, quando os líderes da EQUIP e eu tivemos a oportunidade de realizar um empreendimento de transformação no país da Guatemala, ensinando valores às pessoas. Depois que nos conectamos com líderes de todo o país, inclusive do governo, pediram que treinássemos 19 mil pessoas em uma semana.

Que causa. Que oportunidade. Que desafio! Seria uma tarefa hercúlea para qualquer um empreender.

Como é que aproveitaríamos tal oportunidade? Faríamos parcerias com outras pessoas de mentalidade semelhante à nossa. Apelei então para os treinadores da Equipe John Maxwell, e cerca de 200 se ofereceram para ir à Cidade da Guatemala e pagar todas as despesas pessoais para treinarem líderes guatemaltecos a promover mesas-redondas.



Às vezes, o menor  
passo na direção  
certa acaba sendo  
o maior passo na

Estes treinadores aproveitaram o momento e fizeram a diferença na vida de muitas pessoas, porque as 19 mil pessoas que treinaram passaram a liderar quase 200 mil pessoas em mesas-redondas de cadeias de valor. Mas a maior diferença ocorreu *dentro deles*. Eles

vida.



foram à Guatemala mudar os outros, mas foram eles que voltaram mudados. Eles experimentaram o significado, e assim que você saboreia o significado, o sucesso nunca mais o satisfará.

Quais oportunidades você vê? Você vê uma maneira de conectar-se com outros para alcançar o significado? Alguém o está convidando para juntar-se a ele e fazer algo significativo? Se assim for, agarre a oportunidade. O que você diz molda sua vida. Às vezes, o menor passo na direção certa acaba sendo o maior passo na vida. Se for preciso, ande na ponta dos pés, mas dê o primeiro passo importante.

**Pergunta: Qual oportunidade você está vendo neste exato momento para fazer a diferença?**

## 2. O fator crença

***Felizmente, creio que Deus tem me cercado de pessoas que aceitarão o desafio desta época.***

Como já havia dito, se você não crê em Deus, não tenho o menor desejo de empurrar minhas crenças pessoais ou fé cristã em você. Não julgo ninguém. Dito isto, sei, sem dúvida, que a cada dia, desde que comecei a pedir que Deus me trouxesse pessoas que desejassem significado, Ele as tem trazido para juntos podermos fazer a diferença. E Deus continua a trazê-las.

Algumas semanas atrás, eu estava numa loja de materiais de escritório conversando com o funcionário. Um senhor se aproximou de mim e disse:

— Reconheço essa voz.

Sorri e passei três minutos conhecendo esse estranho gentil cujo nome era Troy. No final da breve conversa, ele convidou Margaret e eu para jantar no dia seguinte.

Na manhã do dia seguinte, recebi este bilhete de Troy:

Sei que você está ocupado com seu livro. Mas senti que precisava dizer isso antes do jantar de hoje à noite. O Senhor me acordou ontem à noite e lhe perguntei se Ele queria me dizer alguma coisa. Ele me disse para dizer a você que eu sou uma das pessoas pelas quais você tem orado. Não tenho ideia do que isso significa e nem especularei. Eu só tinha de ser obediente em contar para você.

Mesmo antes de me enviar o bilhete, eu já sabia. Ele era alguém que queria fazer a diferença, e Deus o colocara em meu caminho.

Naquela noite, Margaret e eu jantamos com Troy e sua esposa Randi. Tomei a decisão consciente e antecipada de que eu levaria a conversa até onde ele quisesse. Não queria ser presunçoso ou impositivo. Queria que Troy soubesse que nosso encontro não fora fortuito. Disse a ele que esse tipo de encontro acontece comigo muitas vezes. Por quê? Porque peço a Deus por isso.

Sempre que Deus me envia outra pessoa que quer fazer a diferença e essa pessoa quer se encontrar comigo, não vou esperando nada. Não tento mandar na vida da pessoa ou assumir o controle. Não uso

influência espiritual sobre a pessoa. Sei que estou ali apenas para ouvir e contar minha história de intencionalidade e significado. Raramente, passo mais do que quinze minutos falando sobre essas coisas antes de mudar de assunto.

Naquela noite, nós quatro tivemos um jantar agradável. Troy e eu esporadicamente mantemos contato desde então, e ele está alegre por tornar-se parte do trabalho que estou fazendo. Ele se vê como estagiário no nosso programa de liderança para que possa aprender a fazer prosperar seus negócios e deseja também assumir o papel de mentor algum dia. Como resultado de um encontro “casual” numa loja de materiais de escritório, que, na verdade, não teve nada de casual, Troy está agora em seu caminho de significado.

Você não precisa acreditar em Deus para acreditar que pessoas de mentalidade semelhante à sua entrarão em sua vida quando há no seu coração o desejo de fazer algo de significado. Acredita nisso? Acredita que há pessoas que querem se conectar com você para fazer a diferença? Quando alguém que quer fazer a diferença cruza seu caminho, você o reconhece? Você acredita nele o suficiente para conectar-se com ele e começar a pensar no que vocês dois podem fazer em conjunto para fazer a diferença? A crença é essencial para o significado. Sem a crença, você terá muitas dificuldades para viver intencionalmente e esmerar-se para alcançar o significado.

**Pergunta: Você acredita que as pessoas estão se aproximando de você para ajudá-lo a fazer a diferença?**

### **3. O fator possibilidade**

***Meu sonho me permite entregar a qualquer momento tudo o que sou para receber tudo o que posso ser.***

Se você quiser viver uma vida de significado, então terá de desistir de algumas coisas. O caminho da possibilidade está cheio de trocas. Por quê? Porque não há significado sem sacrifício. Mas a boa notícia é que, quando você trocar uma coisa por outra, estará se movendo em direção a um estilo de vida melhor e mais gratificante, quer fazer a diferença signifique tomar a decisão de começar uma família ou fazer mudanças radicais em sua vida cotidiana.

Cada um de nós se depara com momentos na vida em que somos forçados a parar, refletir e considerar as opções. Quase toda escolha é uma troca, e começamos a fazer trocas bem cedo na vida. Assistiremos a programas de televisão ou brincaremos lá fora? Participaremos do time da escola de ensino médio ou só estudaremos para tirar boas notas? Arranjaremos um emprego quando terminarmos o ensino médio para começar a ganhar dinheiro imediatamente ou iremos para a faculdade? Quando formados, aceitaremos o emprego que paga mais dinheiro ou optaremos por aquele que nos dará mais e melhor experiência?

As trocas que fazemos causam impacto em tudo. Sei disso: quanto mais sucesso você tem, maiores e

mais desafiadoras serão as trocas que você terá de fazer. Quando olho para minha longa carreira, tudo o que vejo é uma longa série de trocas. Na maioria das vezes que troquei de posição, sofri corte de pagamento. Mas todas as vezes mudei para uma situação em que tive mais oportunidades ainda. Depois de fazer a maior mudança em minha carreira, que contarei no próximo capítulo, rememorarei todas as trocas que fiz e que escrevi uma lição a respeito. Usei-a para incentivar os líderes a atingir suas maiores possibilidades. Aqui estão as trocas que recomendei que fizessem:

- Troque a afirmação pela realização.
- Troque a segurança pelo significado.
- Troque o ganho financeiro pelo futuro potencial.
- Troque o prazer imediato pelo crescimento pessoal.
- Troque a exploração pelo foco.
- Troque a quantidade de anos pela qualidade de anos.
- Troque o aceitável pelo excelente.
- Troque a adição pela multiplicação.
- Troque a primeira metade da vida pela segunda metade da vida.

Se quiser viver uma vida que vale a pena, então você terá de fazer trocas. Trocas são necessárias em nossa jornada de significado. Como eu já disse, elas se tornam mais difíceis à medida que somos mais bem-sucedidos. Mas saiba disto: as trocas nunca deixam você do mesmo jeito. Se você priorizar o significado acima de servir a si mesmo, essas trocas sempre serão para melhor.

**Pergunta: O que você está disposto a desistir para fazer a diferença?**

#### 4. O fator fé

***Meu sonho me permite sentir o invisível para eu poder fazer o impossível e confiar nos recursos de Deus.***

Novamente, enquadro este fator no contexto da fé cristã; mas, na verdade, a questão aqui diz respeito ao medo. Quase tudo o que você e eu queremos está do outro lado do medo. Como você lida com isso? Como vence o medo?

Para mim, é questão de fé. Procuro deixar tudo nas mãos de Deus e costumo ver a mão do Senhor em tudo. Não creio que Ele me dá um sonho para me frustrar. Ele me dá um sonho para se realizar.

Quer saber de algo surpreendente? O medo é a razão mais prevalente que faz a maioria das pessoas parar. A fé é o que faz as pessoas andar. O medo é a chave que tranca a porta dos recursos. A fé é a chave que abre esta porta.

Quando o seu sonho de significado for correto, sua fé será aumentada. Você tem de acreditar que o seu sonho *pode* ser realizado. A fé ajudará você a ver o invisível e fazer o impossível. Ela o ajudará

também a liberar os recursos de que precisa. Mesmo que você tenha um tipo diferente de sonho que o meu, acredito que você pode confiar nos recursos de Deus.



O medo é a razão mais prevalente que faz a maioria das pessoas parar. A fé é o que faz as pessoas andar.



O fator fé me encoraja a começar a andar e a acreditar que os recursos virão para mim enquanto ando. Sei que não virão se eu permanecer sentado. Se eu parar, os recursos param. Os recursos vêm até nós quando estamos em missão, quando estamos cumprindo o nosso chamado.

A lição que mais ensino sobre a fé é esta: alimente a fé e mate o medo de fome. Para isso, você tem de dar à fé mais energia do que ao medo. Não dá pra diminuir o medo pensando nele. Você o diminui,

fazendo algo para afastar-se dele. Fazendo o quê? Movendo-se para a fé.

Antes de prosseguir, deixe-me dizer-lhe algo no caso de você ser uma pessoa de fé. As pessoas pedem a Deus primeiramente conhecimento para depois agir. Deus quer que primeiramente ajamos para depois nos dar o conhecimento. Deus ordenou a Moisés que voltasse para o Egito. Moisés não entendeu o porquê. Ele não queria ir. Mas depois de ter voltado para o Egito, ele entendeu o que o Senhor estava fazendo. O maior erro que as pessoas de fé cometem é sentir que Deus lhes deve uma explicação. Ele não nos deve nada.

O livro de Jó é uma grande obra da literatura e também ótimo exemplo do fator fé. Se você conhece a história, então entende que Jó sofreu uma terrível tragédia, perdendo os filhos, os bens e a saúde. Jó pergunta continuamente: “Por quê?”, mas Deus nunca lhe responde a pergunta. Em vez disso, o Senhor faz com que Jó passe por um processo de desenvolvimento. Por quê? Porque tudo diz respeito a processo. Philip Yancey disse: “Estamos preocupados com o modo como as coisas saem; Deus está mais preocupado com o modo como nós nos saímos”. Agir motivado pela fé é como o Senhor nos faz crescer.

A fé não torna as coisas fáceis, mas torna as coisas possíveis, pois coloca tudo, incluindo o medo, na perspectiva correta. Se você quiser aprender, crescer, realizar seus sonhos de significado e fazer a diferença, tenha fé.

**Pergunta: Minha fé é maior do que meu medo?**

## 5. O fator desafio

***... meu sonho é maior do que todas as minhas habilidades e conhecimentos.***

Às vezes, penso que não há grandes homens ou mulheres. Há apenas grandes desafios que as pessoas comuns, como você e eu, estão dispostas a enfrentar. Por que digo isso? Porque nada separa as pessoas apaixonadas das pessoas passivas como a chamada para avançar. Sempre que convido outras pessoas para juntar-se a mim para fazer algo grande e lanço a visão do significado, percebo que certas pessoas

respondem positivamente, ao passo que outras fogem.

É o que deve ter acontecido quando Cristóvão Colombo procurava marinheiros em preparação para a primeira viagem ao Ocidente. Alguns anos atrás, deparei-me com as palavras que ele supostamente publicou quando procurava sua tripulação. Tenho certeza de que o texto é apócrifo, mas gosto mesmo assim:

## PROCURAM-SE

*Aventureiros ousados e corajosos para me acompanhar em uma viagem emocionante.*

*Destino final? Casa.*

*Primeiras paradas? Incertas, mas fora dos mapas e cartas de navegação.*

*Duração da viagem? Desconhecida.*

*Riscos e perigos? Muitos.*

*Custos para você? Seu tempo, dinheiro e talvez a própria vida.*

*Recompensas? Só Deus sabe, pois só Deus decide.*

*Oportunidade? A única de sua vida!*

*Quer vir comigo?*

— Cristóvão Colombo, escrito em 1491

Aos sessenta e oito anos de idade, sinto-me mais desafiado a fazer a diferença agora do que em qualquer outra época de minha vida. É minha paixão levantar pessoas como líderes intencionais para que se levantem e se tornem líderes transformacionais. Quando estudei os movimentos da transformação, esforcei-me para definir o que é um líder transformacional. Acredito que os líderes transformacionais influenciam as pessoas a pensar, falar e agir de forma a fazer a diferença positiva em sua vida e na vida dos outros. Meu sonho e meu desafio são desenvolver líderes transformacionais. É muito mais fácil definir do que desenvolver. Entretanto, aceitei o desafio.

Minha esperança é que este livro ajude você a mover-se para essa direção: tornar-se intencional em fazer a diferença e ajudar a levar as pessoas para essa direção também. Se você e eu assim fizermos e ajudarmos os outros a fazer isso, então poderemos ajudar a transformar os indivíduos e as comunidades.

**Pergunta: Você se sente desafiado a buscar o significado?**

### 6. O fator atitude

***Meu sonho me permite continuar quando estou desanimado, pois onde não há fé no futuro,***

## ***não há poder no presente.***

Sempre fico impressionado com a liderança de Martin Luther King Jr. Ele inspirou muitas pessoas a realizar atos de significado durante sua vida relativamente curta. Liderou um movimento que criou mudança positiva para os Estados Unidos. Certa vez, King disse: “O maior trabalho para começar um movimento é manter unidas as pessoas que o compõem”. Acredito que grande parte do seu sucesso veio de sua atitude. Parecia até que ele nunca perdia a esperança. King continuou a acreditar na mudança pela qual trabalhou até o fim de sua vida.

Quando eu morava em Atlanta, tive o privilégio de conhecer muitas pessoas que marcharam com King e foram presas com ele. Elas batalharam bastante para fazer a diferença àqueles que vieram depois delas. Enquanto King estava vivo, ele as manteve unidas e ajudou as pessoas a manter uma atitude como a dele.

Muitas vezes, perguntei a mim mesmo por que tantas pessoas boas param de fazer coisas boas na vida. Cheguei à conclusão de que as pessoas perdem as forças, não porque o trabalho é difícil, mas porque se esquecem da razão pela qual começaram a trabalhar. Perdem o seu *porquê* e, por conseguinte, perdem o seu caminho. Quando a atitude debanda, os esforços debandam.

Acredito que as pessoas que tentam fazer a diferença começam com motivação e atitude corretas. Por conseguinte, as pessoas a quem ajudam recebem quantidade enorme de ganho. Mas o que muitas vezes ocorre é a mudança do pensamento de *Quero ajudar as pessoas* para *Quero que as pessoas me ajudem*. É algo especialmente destrutivo quando essa mudança ocorre nos líderes. No momento em que a mudança de atitude ocorre, os motivos dos líderes mudam. Em vez de alistar pessoas que agreguem valor e trabalhem *com* eles, os líderes querem atrair pessoas que agreguem valor *a* eles.

Quando as pessoas são motivadas por vantagem pessoal, acabam se perdendo no caminho. Por conseguinte, saem pela tangente e já não fazem a diferença. Quando você deixa de amar as pessoas, deixa de servi-las bem. Se você se pergunta: *Por que as pessoas não estão me servindo?*, é algo que se torna fonte de descontentamento. Caso você seja um líder, acaba perdendo a eficácia da liderança.

É a atitude que faz a diferença. Tive um amigo que me disse: “Quando a vida for doce, agradeça e comemore. Quando a vida for amarga, agradeça e cresça”. Essa é uma excelente atitude. É o tipo de atitude necessária para fazer a diferença e conectar-se com as pessoas que fazem a diferença.

Deixe-me dizer mais uma coisa sobre atitude: É fácil ter uma boa atitude quando a vida é boa. O momento em que a atitude positiva realmente conta é quando as coisas estão indo mal. Nem sempre escolhemos o que acontece conosco, mas sempre podemos determinar o modo como reagimos. Quando escolhemos a atitude certa, mesmo quando as coisas vão mal, é algo altamente atraente e fascinante para as pessoas que entram em parceria conosco.

**Pergunta: Sua atitude está no ativo ou no passivo?**

## 7. O fator vencedor

***Meu sonho me permite atrair vencedores, porque grandes sonhos atraem grandes pessoas.***

Quando escrevi a frase acima para o meu cartão de “Eu tenho um sonho”, lembro-me de como me sentia. O sonho que eu possuía me emocionava, mas ainda não tinha atraído muitas pessoas para me ajudar a realizá-lo. Queria me conectar com pessoas motivadas pelo significado e que fizessem as coisas acontecer. Mas também queria saber como essas pessoas reagiriam ao meu convite.

*Será que entenderiam meu sonho?*

*Será que meu sonho aumentaria a lacuna entre mim e eles?*

*Será que criticariam o sonho?*

Quando olhava para as pessoas que conhecia, tinha a tentação de guardar meu sonho para mim. Falar sobre um sonho de significado é arriscado. Pode provocar a ridicularização ou a rejeição. Mas eu também sabia que, se eu quisesse alcançar o objetivo de fazer a diferença, teria de me conectar com boas pessoas para que pudéssemos trabalhar juntos. Sendo assim, reuni coragem, dei um salto de fé e tomei a decisão de contar aos outros.



Os sonhos vêm de  
tamanho muito  
grande para que  
possamos crescer  
dentro deles.



As respostas que recebi foram variadas e interessantes. As pessoas se enquadravam em uma de três categorias: sobrevivência, sucesso e significado. As pessoas interessadas apenas na *sobrevivência* esconderam-se. Não queriam fazer parte de minha visão. As pessoas de *sucesso* aceitaram. Mas aquelas que mais facilmente se conectaram foram as que queriam *significado*. Grandes sonhos atraem pessoas com potencial que querem pular na água que não dá pé para aprender a nadar.

Outra descoberta que fiz ao contar meu sonho foi surpreendentemente deliciosa. Os sonhos vêm de tamanho muito grande para que possamos crescer dentro deles. É como quando eu era criança. Meus pais sempre me compravam sapatos meio número maior. Eles diziam:

— John, você está crescendo, está ficando moço. Você vai crescer bem rapidinho dentro desses sapatos.

É o que digo hoje às pessoas quando calçam seus sapatos de significado. Elas sentem que estão um pouco grande demais. Mas não se preocupe. Ao começar a agir, você crescerá dentro deles e se tornará a pessoa significativa que foi criada para ser.

Você está se arriscando a contar seus sonhos de significado para os outros? Pessoas talentosas, bem-sucedidas e motivadas estão se conectando com você para que elas e você realizem esses sonhos juntos? Você precisa desse tipo de pessoa vencedora para fazer a diferença. Você precisa *ser* uma dessas pessoas vencedoras!

Quando se trata de significado, ainda sinto que estou usando sapatos que são demasiadamente grandes e que preciso crescer dentro deles. Ainda estou em águas que não dão pé e aprendendo a

nadar. Isso é bom. Estou ficando mais velho em termos de idade, porém mais jovem em termos de sonhos. E é isso que me faz gostar desta jornada em que estou.

**Pergunta: Você está se conectando com vencedores para alcançar o significado?**

## 8. O fator promessa

***Meu sonho me permite ver a mim e minha gente no futuro. Nosso sonho é a promessa do que teremos um dia.***

Quando escrevi essa frase, pensava que um sonho digno continha a promessa de seu cumprimento, mas isso foi um erro ingênuo. Acabei cometendo o mesmo erro que as pessoas cometem acerca dos sonhos. Eu pensava que, se você acredita, você consegue. Porém, nem sempre é isso que ocorre. Um sonho requer um parceiro: o compromisso.

Sonhos são gratuitos, mas a jornada para realizá-los não. Você tem de trabalhar o seu sonho. Ele não trabalhará para você. É você que tem de trabalhar com o sonho e para o sonho. O sonho é a *promessa* do que você pode ser; já o *compromisso* é a realidade do que você será. O que começa como promessa termina como compromisso.

**Pergunta: Você está comprometido com um caminho com grande promessa para você e os outros?**

## 9. O fator convite

***Sim, eu tenho um sonho. É maior do que qualquer um de meus talentos. É tão grande quanto o mundo, mas inicia-se com uma pessoa. Quer se juntar a mim?***

Todos temos certa dose de sorte na vida, só que a melhor sorte é o que gosto de chamar de “sorte com quem”. Por quê? Porque é muito mais importante com *quem* você se conecta. A “sorte com quem” em sua vida pode ser boa ou ruim, dependendo de *quem* se junta a você. Tenho certeza de que você sabe disso instintivamente. Você já conheceu pessoas que trabalharam contigo e tornaram mais fácil vocês fazerem a diferença? Já se conectou com pessoas que mais tarde desejou nunca ter conhecido, porque elas acabaram prejudicando sua capacidade de fazer a diferença? Eu já.

Durante toda a minha vida, procuro maneiras de me conectar com as pessoas, como líder da igreja, líder nos negócios e comunicador. O fato é que você não precisa ser líder para convidar as pessoas a fazer algo de significado. Você só precisa estar comprometido com sua causa e aberto a trabalhar com as pessoas para alcançar essa causa. Na verdade, se você pensa que liderança é fazer com que as pessoas o sigam, você é um bom líder. Agora, se você pensa que liderança é fazer com que as pessoas sigam uma grande causa, você tem o potencial de ser um grande líder. Se seu *porquê* for suficientemente grande para motivá-lo, então, ao falar a respeito, motivará os outros, sobretudo os que partilham sua paixão e sonho. O tamanho de seu *porquê* determinará o tamanho de sua resposta.

**Pergunta: Você está pronto para começar a convidar outras pessoas para juntar-se a você em viver uma vida que vale a pena?**

## UM CORAÇÃO PARA VETERANOS

Recentemente, li a história de alguém que está fazendo a diferença na vida dos outros, depois que se sentiu compelido a fazer o que achava que era certo. Essa ação levou-o pelo caminho do significado que ele não esperava. Seu nome é Zach Fike, soldado da guarda nacional do exército americano e colecionador de antiguidades. Sua jornada começou quando Joyce, sua mãe, comprou-lhe um presente para o Natal de 2009. Era uma medalha de Coração Púrpura que ela encontrara numa loja de antiguidades. Joyce pensou que seu filho gostaria de adicionar mais uma medalha à coleção.

Mas no momento em que Zach viu e leu o nome Corrado Piccoli gravado na medalha, algo agitou-se dentro dele. Joyce, a mãe de Zach, era instrutora militar. Seu pai servira como sargento major comandante. Ele tinha parentes que serviram na Guerra Revolucionária Americana, na Guerra Anglo-Americana de 1812, na Guerra Civil Americana, na Primeira Guerra Mundial, na Segunda Guerra Mundial e na Guerra do Vietnã.

— Eu sabia que a medalha não me pertencia — diz Zach. — Ela me enviou em uma jornada para encontrar a família.<sup>1</sup>

Mas não pôde fazê-lo imediatamente, porque foi enviado ao Afeganistão. Porém, depois que voltou, rastreou os parentes de Piccoli, que havia sido morto em ação na França durante a Segunda Guerra Mundial. Em uma cerimônia em homenagem a Piccoli, Zach devolveu a medalha à irmã de Piccoli, Adeline Rockko, que tinha oitenta e sete anos.<sup>2</sup>

— Vi algo muito especial acontecer com essa devolução — declara Zach. — Depois da morte do soldado, cada membro da família seguiu seu próprio caminho. Todos se separaram. Por causa da devolução da medalha, vi uma família se reunir outra vez depois de muito tempo. Tiveram sua primeira reunião de família sessenta e cinco anos mais tarde.<sup>3</sup>

Isso inspirou Zach a procurar outras medalhas de Coração Púrpura que foram perdidas ou roubadas, com o propósito de devolvê-las a seus legítimos donos ou a familiares sobreviventes. Quando encontrava uma, colocava-a profissionalmente num quadro com vidro e moldura de madeira, muitas vezes com outras medalhas que o veterano ganhara, e então o presenteava em uma cerimônia. Notícias se espalharam sobre o que ele estava fazendo. Pessoas começaram a enviar medalhas de Coração Púrpura que tinham encontrado. Outros lhe diziam que estavam procurando medalhas de Coração Púrpura que foram perdidas. Por fim, Zach fundou uma organização sem fins lucrativos chamada Corações Púrpuras Reunidos, para tornar mais fácil as pessoas apoiarem o empreendimento e fazerem parte dele. Até hoje, Zach já devolveu mais de 200 medalhas.

Depois que Zach começou a fazer isso, ele próprio recebeu uma medalha de Coração Púrpura depois de ficar ferido em um ataque com foguetes. Mas não é o que o motiva. Ele quer fazer a diferença.

— Para muitas dessas famílias, é um encerramento — diz ele sobre as medalhas de que ele devolve. — É a única coisa tangível que as famílias recebem após a morte de seus entes queridos. É algo que podem tocar, que podem segurar, que podem olhar. É tudo o que têm da pessoa. É a coisa mais importante em suas vidas.<sup>4</sup>

## OS BASTIDORES DE UM MOVIMENTO

Neste exato momento, você está sonhando em fazer a diferença ou está fazendo algo para conectar-se com pessoas que podem se juntar com você na jornada do significado? Os movimentos não começam com o povo; eles sempre começam com uma pessoa que depois atrai o povo para si e para a causa. Foi o que ocorreu com o movimento *antiapartheid* na África do Sul. Veja o que Walter Sisulu, ativista *antiapartheid* sul-africano, escreveu em 1941 sobre Nelson Mandela: “Queríamos ser um movimento do povo e, certo dia, um líder do povo entrou no escritório”.

Qualquer pessoa no planeta hoje pode começar um movimento. Você pode, eu posso, e até mesmo o rapaz ou a garota sentada a seu lado no avião, ônibus ou metrô podem. Os movimentos dizem respeito a mobilizar as pessoas para apoiar um propósito comum. Há grande poder em iniciar movimentos, porque eles podem mudar a maneira como as pessoas pensam, acreditam e, até mesmo, vivem. Movimentos podem começar com apenas um pequeno grupo de pessoas que acreditam em algo apaixonadamente e podem acabar mudando a cultura, ou mesmo o mundo.

Hoje em dia, tenho outro sonho: Quero ver as pessoas tornarem-se intencionais na vida. Quero vê-las tornarem-se líderes transformacionais que influenciem os outros a pensar, a falar e a agir de forma a fazer diferença positiva. Será que se tornará um movimento? Isso eu já não sei. Não tenho controle sobre isso. Só tenho controle sobre mim. Sei que tem de começar por mim, e sinto-me movido a compartilhar com você.

Este livro é meu convite para você se juntar a mim. Quero que adote essas ideias e que a história de sua vida mude, como a minha mudou. Quero que aja para fazer diferença positiva na vida dos outros. Quero que se conecte com os outros e alcance o significado. Minha esperança, algum dia, é ouvir um milhão de histórias de vidas mudadas, porque pessoas como você e eu tentaram fazer a diferença para os outros.

Se você se juntar a mim no meu sonho, pode ser que juntos possamos criar um mundo de vida intencional, onde as pessoas pensem nos outros antes de si mesmas, onde agregar valor aos outros seja prioritário, onde o ganho financeiro venha depois do futuro potencial e onde o seu valor próprio seja

reforçado por atos de significado a cada dia. É o meu sonho. Espero que um dia se torne nossa realidade. Mas só será se nos conectarmos com outras pessoas e trabalharmos juntos.



## COM PESSOAS QUE FAÇAM A DIFERENÇA

### Qual é o seu sonho?

Muitas pessoas que gostariam de fazer algo significativo têm ideias e intenções, mas raramente têm uma imagem específica e vívida do seu sonho escrito. Essa falta de clareza torna mais difícil realizar o sonho e conectar-se com outras pessoas de mentalidade semelhante à sua que estariam interessadas em fazer parceria com elas para realizá-lo.

Escreva seu sonho. Ele pode conter seus princípios, assim como meu sonho continha. Pode conter pormenores, como o sonho de Martin Luther King Jr. continha. Pode ser um poema, uma história, uma lista. Torne-o seu, mas não deixe de *escrever*. Você pode escrever o sonho de uma forma bem breve, ou pode levar meses para escrever como o meu levou. Isso não é importante. O processo de escrita obriga-o a esclarecer seu pensamento e saber o que você quer. Ter o sonho escrito lhe dá um registro de suas esperanças e aspirações. Assim que tiver escrito, você decide a quem quer contar.

### Comece a conectar-se com os outros para encontrar pessoas de mentalidade semelhante à sua

Sei que parece arriscado e faz você se sentir vulnerável, mas você precisa contar os seus sonhos aos outros para fazer a diferença. Comece a contar para as pessoas que o incentivem, quer ou não venham a juntar-se a você. Em seguida, amplie o círculo. Comece a contar para as pessoas a quem você acredita que tenham uma mentalidade semelhante à sua e veja no que dá.

## FAÇA PARCERIA COM PESSOAS COM VALORES SEMELHANTES AOS SEUS



**E**m 1987, completei meus quarenta anos. Vi esse aniversário como marco importante, então agi como um atleta age quando está no intervalo. Vi como oportunidade para verificar o placar da minha vida, avaliar meu desempenho, analisar meus pontos fracos e começar a fazer ajustes antes de voltar em campo para jogar o segundo tempo. Aos olhos dos outros, eu havia conseguido conquistas importantes. Mas quando parei para examinar minha vida, não me senti satisfeito. Percebi que havia algo maior que eu não estava fazendo.

### OS PRÓXIMOS PASSOS EM MINHA JORNADA

Para ajudar você a entender, preciso pô-lo em dia com minha história e contar o que fiz durante os dez anos anteriores ao meu quadragésimo aniversário. Margaret e eu deixamos Lancaster em 1979. Por que deixaríamos pessoas que amávamos, uma igreja onde fazíamos a diferença e uma cidade onde nos sentíamos em casa? São boas perguntas.

Éramos altamente bem-sucedidos em Lancaster, mas eu queria fazer mais. Passei a imaginar se os princípios de liderança que eu desenvolvia e os valores que eu adotava poderiam ser usados em organizações as quais eu não liderava. Em outras palavras, perguntava-me se conseguiria fazer a diferença fora do meu âmbito pessoal, através dos líderes que treinei em outras regiões dos Estados Unidos. Será que eu poderia causar um impacto mais significativo?

Tive a chance de testar essa ideia quando me ofereceram um cargo no escritório nacional de outra

organização ministerial. O novo cargo me permitiria passar o tempo todo treinando pastores nas igrejas de todo o país americano que fizessem parte dessa organização. Margaret e eu pegamos Elizabeth e Joel, nossos dois filhos pequenos, e nos mudamos para o centro de Indiana.

A boa notícia foi descobrir que as ideias de liderança que desenvolvi em Hillham e Lancaster *passavam*. Funcionavam para alguém que valorizasse a liderança e que estivesse disposto a tornar-se um líder melhor. Cada líder com quem trabalhei e que colocou meus princípios em prática teve mais sucesso. Mas havia também um lado negativo. Encontrava-me limitado em quem eu podia ajudar, pois tinha autorização para trabalhar apenas com as pessoas de uma organização. Meu desejo era alcançar mais pessoas, e isso me fez perceber que o melhor lugar para fazer o que eu desejava era como pastor de uma igreja local. Quando recebi o convite de dirigir a Skyline, uma igreja na região de San Diego, aceitei de bom grado, e nossa família se mudou de Indiana para a Califórnia. Isso foi em 1981.

A primeira coisa que comecei a fazer quando lá chegamos foi fazer com que a igreja, que estava estagnada, voltasse a crescer. A tarefa de construir uma grande igreja era rotineira para mim. Eu conhecia esse mundo e sabia o que seria necessário. Renovei a equipe, mudei a forma como fazíamos as coisas e encontrei maneiras criativas de alcançar a comunidade. Não demorou muito para que a Skyline fosse reconhecida como uma das igrejas mais influentes dos Estados Unidos segundo Elmer Towns, professor universitário e perito em crescimento de igrejas a quem eu admirava e que se tornou bom amigo.

No início da década de 1980, comecei também a dar conferências de liderança fora da igreja. Quando assumi a posição na Igreja Skyline, o conselho entendeu que meu desejo era agregar valor a outros líderes e concordou em me dar a flexibilidade necessária para isso. Ao ser convidado para fazer uma conferência para uma organização de treinamento, escolhi ensinar REAL, as quatro coisas que toda pessoa precisa para ser bem-sucedida: **relações, equipagem, atitude e liderança**.

Em pouco tempo, percebi que queria enfatizar a liderança mais ainda em minha comunicação. Então, fundei uma empresa chamada INJOY, que hospedava minhas próprias conferências. Dizer que eu acreditava grande, mas comecei pequeno seria eufemismo. A primeira conferência de liderança que hospedei foi em Kansas City, Missouri. Apenas catorze pessoas se inscreveram, e eu me encontrava prestes a perder milhares de dólares se fosse adiante com o evento. Um amigo me disse que seria má decisão em termos de negócio. Já eu vi que seria boa decisão em termos de *significado*; então fiz mesmo assim.

Essa foi a primeira do que se tornou muitas dezenas de conferências que acabei fazendo. Centenas e depois milhares de pessoas participariam e aprenderiam a se tornar melhores líderes. Não era como teria descrito na época, mas o que eu estava ensinando aos líderes era vida intencional.

Em uma pequena conferência num Holiday Inn em Jackson, Mississippi, um grupo de líderes me disse que estavam gratos pelo que lhes ensinara durante a conferência, mas queriam treinamento contínuo. Eu não sabia muito bem o que fazer, mas queria ajudá-los. Dava pra ver que queriam fazer a diferença. Você já esteve numa situação como essa, na qual se sente compelido a fazer algo, mas não

sabe muito bem como fazer acontecer?

Então, tive uma ideia. Perguntei:

— Se eu gravasse uma hora de ensino de treinamento em fita cassete por mês, vocês fariam a assinatura?

Eles disseram que sim. Então, passei um bloco de notas pela sala para reunir suas informações cadastrais. Todos os trinta e cinco participantes fizeram a assinatura, e assim nasceu meu clube de áudio mensal sobre liderança. Essa pequena lista de pessoas aumentou explosivamente para mais de 15.000 assinantes, com cada áudio sendo ouvido por cinco pessoas em média. Fiquei muito feliz por estar agregando valor aos líderes, e eles estavam multiplicando esse valor aos outros.

## A CHAVE PARA O PRÓXIMO NÍVEL

No dia em que completei quarenta anos, eu já tinha feito muito. Fiquei feliz ao rememorar cada uma das coisas que eu havia feito. Senti que o que fizera havia feito a diferença. Então, por que será que eu não estava me sentindo satisfeito? Por que é que eu não estava contente? Por que o que eu havia feito não tinha sido o suficiente? O que foi que eu deixei passar? Foi quando me ocorreu algo. Eu não tinha desenvolvido uma equipe. Não havia maneira de ser mais produtivo como indivíduo. Por vinte anos, eu encontrara novas e melhores maneiras de fazer mais. Eu, porém, estava no limite. Se pudesse desenvolver uma equipe, *nós* poderíamos ser mais produtivos. E não só isso, poderíamos fazer as coisas *melhor* do que eu fazia sozinho. Eu estava vivendo no mundo *eu*, e precisava estar vivendo no mundo *nós*.

Eu estava treinando líderes? Sem dúvida. Estava incluindo outros em minha jornada de significado? Com certeza. Mas será que eu estava desenvolvendo minha equipe e fazendo parceria com eles? Não.

Esse se tornou o aniversário que me desafiou a fazer grandes mudanças na forma como eu fazia as coisas. A mudança no meu pensamento foi enorme. Eu estava no *topsix* das decisões mais importantes que já havia tomado. É *a* decisão de negócio mais importante da minha vida. Entendi que a vida não é feita do que você pode realizar. Ela é feita do que você pode realizar com os outros.



A vida não é feita do  
que você pode  
realizar. Ela é feita  
do que você pode  
realizar com os  
outros.



A partir deste ponto em minha vida, cada decisão que tomei focava o desenvolvimento dos outros. Em pouco tempo, começou a capitalizar. Não era só eu que realizava mais, minha equipe realizava mais também. Vi eles se desenvolverem como pessoas. Descobri que sentia mais alegria quando *os* via ter sucesso do que sentia quando *eu* tinha sucesso. Puxa! Que mudança isso foi para mim.

Já mencionei que peço a Deus para regularmente me enviar pessoas que queiram fazer a diferença, e como agradei a um grupo

de seiscentas dessas pessoas antes de sair da Igreja Skyline em 1995. Aos quarenta anos, essa descoberta fomentou minha inclusão dessas pessoas em meu mundo. Tornou-me mais estratégico e intencional em convidar as pessoas para juntar-se a mim para fazer a diferença. Entre os voluntários estava Linda Eggers.

Fazia muitos dias que ela havia entrado em parceria comigo, oferecendo-se para enviar pelo correio fitas cassetes para os líderes ou embalar caixas para as conferências. Em meados da década de 1990, Linda tornou-se minha assistente executiva e, ainda hoje, ela trabalha nessa função para mim. Não posso imaginar fazer a diferença sem ela.

Também comecei a desenvolver minha equipe de novas maneiras. Como poderia eu viajar para treinar e desenvolver outros líderes e, ao mesmo tempo, liderar a igreja de forma eficaz? Desenvolvendo grandes líderes que liderassem sem mim. Fiz parceria com Dan Reiland, que se tornou meu pastor executivo, Steve Babby, que supervisionou as finanças, e Tim Elmore, que fazia pesquisa e desenvolvia esboços para sermão que ele e eu ensinávamos. Cada pessoa-chave com quem fazia parceria partilhava os mesmos valores que eu. Mas cada um tinha sua própria personalidade e conjunto de habilidades que contribuíam para a visão maior de fazer a diferença.

Por essa descoberta, surgiu o que, mais tarde, seria a lei do círculo íntimo, em *The 21 Irrefutable Laws of Leadership* (*As 21 Irrefutáveis Leis da Liderança*). Ele afirma: “O potencial de um líder é determinado por aqueles mais próximos dele”. A razão pela qual sou bem-sucedido vinte e oito anos desde o meu quadragésimo aniversário é que entendi essa lei. Toda decisão que tomo desde então está baseada em encontrar pessoas com valores semelhantes aos meus, desenvolver seu potencial e fazer parceria com elas para realizar uma visão compartilhada.

## O PODER DA PARCERIA

A parceria com pessoas com valores semelhantes aos seus é de grande eficácia. Talvez a melhor maneira de explicar seja contar uma conversa que tive há pouco tempo com um pequeno grupo de líderes da América Latina. Os dezoito homens e mulheres com quem me reunia coletivamente tinham de 45 a 50 milhões de pessoas sob sua liderança. Embora cada um deles já fosse extremamente bem-sucedido, nenhum deles atingira 100% da capacidade. Pelos meus cálculos, quase todos na sala tinham atingido entre 75% e 80%. Meu objetivo naquele dia era mostrar a eles como passar para o próximo nível de impacto.

Quando pedi ao grupo sugestões sobre como fazer isso acontecer, cada resposta que davam teria rendido um aumento muito modesto de eficácia. A melhor ideia que ouvi teria dado, talvez, no máximo, um aumento de 5%.

Era um grupo sofisticado de empreendedores, mas não deram a resposta que eu sabia ser a chave.

Acredito que, se tivessem tido conhecimento da resposta, já a teriam praticado. Dava pra sentir que estavam ficando inquietos. Então, dei a solução para eles.

— Parcerias — eu disse.

A sala ficou muda. Não era exatamente o que estavam esperando. Mas eles entenderam imediatamente. Passamos, então, a debater extensivamente sobre parcerias e trocamos ideias sobre parceiros potenciais.

Aqui está a coisa mais importante a saber sobre parcerias e alianças: para serem eficazes, devem ser feitas com pessoas de mentalidade semelhante à sua, porém mais importante ainda, com pessoas de *valores semelhantes* aos seus. Se você não estiver se conectando e fazendo parcerias com pessoas que compartilham sonhos e valores que você tem, você não tem a chance de fazer essas parcerias funcionarem.

Ter os parceiros certos ajuda você a ganhar impulso e a incorporar seu sonho em algo maior. Há força muito grande nos números. Como diz o velho ditado: Duas cabeças pensam melhor que uma. A parceria com uma comunidade de pessoas de valores semelhantes aos seus o ajudará a multiplicar, seja qual for o sonho que você tenha para fazer a diferença.

A comunidade nos ajuda a ir mais longe, e quando é uma comunidade de pessoas talentosas, complementares e de valores semelhantes aos nossos, podemos ir mais rápido também. Grandes parcerias tornam você melhor do que é, multiplicam seu valor, capacitam-no a fazer o que você faz de melhor, permitem que você ajude os outros a fazer o seu melhor, dão-lhe mais tempo, proporcionam-lhes companheirismo, ajudam-no a realizar os desejos do seu coração e capitalizam sua visão e esforço.

No momento em que é feita parceria com alguém, você entra em algo no qual nunca teve acesso antes. Você ganha o conhecimento, a experiência, a influência e o potencial dos parceiros. Quando alcança alto nível de eficácia, você não ganha grande aumento por significativamente melhorar a si mesmo. Você ganha, por ter feito parceria ou ter se conectado com pessoas boas que contribuíram com algo diferente. É isso que o torna melhor. Se as parcerias que você faz são com pessoas com valores semelhantes aos seus, não há limite para a diferença que você pode fazer!

Muitas coisas unem as pessoas a curto prazo: paixão, oportunidade, urgência, conveniência. No entanto, para que a parceria dure a longo prazo, tem de haver valores compartilhados. Quando os valores das pessoas são diferentes dos seus, haverá inevitavelmente uma separação de caminhos.

É importante saber o que você está procurando quando se trata de valores compartilhados. As pessoas perdem as oportunidades da vida, não porque a oportunidade não surgiu, mas porque não tinham ideia do que era quando surgiu. Elas nunca pararam para descobrir o que procuravam. É tudo sobre intencionalidade. Você tem de saber o que está procurando, se quiser encontrá-lo.



As pessoas perdem as oportunidades da vida, não porque a oportunidade não surgiu, mas porque não tinham ideia do que era quando surgiu.



# ENCONTRANDO OS PARCEIROS CERTOS

No início da minha carreira, eu não tinha uma imagem clara do que estava procurando — não quando entrei no pastorado, nem quando entrei no mundo dos negócios. Quando iniciei minha vida empresarial, contratei pessoas que não eram a escolha certa. Esse era meu ponto cego quando se tratava de pessoas. Eu pensava o melhor das pessoas, mas nem sempre via quem elas realmente eram. Apesar dos avisos e advertências do meu círculo íntimo, sempre quis dar às pessoas o benefício da dúvida. Isso acabou me trazendo problemas mais de uma vez.

Tendo em vista que a imagem de quem eu precisava não estava clara, eu permitia que os outros a compusessem para mim. Invariavelmente, era a imagem *deles*. Então, descobri que a imagem que tinham de si mesmos era bastante melhorada. Era como fotos tratadas por Photoshop.

E agora, como compensar isso? Estipulei um fator de exagero de 10%.

A maneira como o fator de exagero funciona fica clara para mim no campo de golfe. Tenha paciência, pois logo mais você entenderá o que quero dizer. Veja bem, os golfistas exageram suas habilidades. Tudo começa quando dizem qual é o seu *handicap*<sup>\*</sup>. A menos que estejam se impondo para ganhar uma aposta, normalmente superestimam sua capacidade. O melhor momento no golfe é a preparação da bola para a primeira tacada. É quando os golfistas mostram seu *handicap*. Assim que batem na bola, sua verdadeira habilidade aparece.

Os golfistas cometem o mesmo erro quando escolhem um taco para determinada rodada. Eles verificam o comprimento em jardas<sup>\*\*</sup> para escolher o taco com base na maior distância que a bola irá se derem uma só tacada com esse taco 100% das vezes. Talvez consigam uma vez cobrir as 150 jardas batendo com um taco de ferro 8 com apenas uma só tacada. Nas outras vezes, cobrem só 135 jardas. Então, lá está a bola a 150 jardas, e qual taco escolhem? O taco de ferro 8 com o qual *pensam* que cobrirão as 150 jardas, e não com o taco que usaram para cobrir as 150 jardas na maioria das vezes.

Quando escolho um taco para uma tacada, subtraio 10% da minha distância da tacada perfeita. Em uma rodada, posso dar uma tacada 100% perfeita, mas darei vinte e cinco tacadas com 90% de perfeição. Escolho meus tacos com base nas tacadas que mais frequentemente dou, e não com base na tacada 100% perfeita que dei apenas uma ou duas vezes na vida. A escolha do taco errado é o principal erro dos golfistas amadores quando a bola fica aquém do buraco.

Ao fazer parcerias com as pessoas, não escolha com base no que *dizem* que podem fazer ou com base no que fizeram *uma vez*. Escolha baseado no comportamento regular. É o comportamento que diz quais são seus valores. Muitas vezes, nossas escolhas são feitas pelo que *poderíamos* ou pensamos que *deveríamos* fazer, e não pelo que *costumeiramente* fazemos. Somos todos humanos, de modo que devemos dar a todos o benefício da dúvida. Mas também temos de ser realistas. Precisamos ter uma imagem do que buscamos.

# AS DOZE QUALIDADES DE PESSOAS COM VALORES SEMELHANTES AOS SEUS QUE BUSCAM SIGNIFICADO

Quando escrevi *The 21 Indispensable Qualities of a Leader* (As 21 Indispensáveis Qualidades de um Líder), criei uma imagem clara do que é um líder. Se você estiver procurando líderes, examine essas vinte e uma qualidades indispensáveis. Da mesma forma, em *The 17 Essential Qualities of a Team Player* (17 Princípios do Trabalho em Equipe), desenhei um retrato do que é um bom membro de equipe. Se você estiver procurando membros de equipe, tenha como base esses dezessete princípios para encontrá-los.

O fato é que você está à procura de pessoas para juntar-se a você no caminho do seu significado. Para encontrá-las, o que você procura? As qualidades de uma pessoa com valores semelhantes aos seus. Você quer ter a certeza de que as pessoas que se juntarem a você compartilham os mesmos valores de querer fazer que a vida valha a pena através de atos significativos para os outros. Para ajudá-lo a reconhecer essas qualidades, fiz uma pesquisa para identificar o que procuro nas pessoas quando estou procurando fazer parceria com elas. Acredito que esta lista irá ajudá-lo em sua jornada de significado.

## **1. Pessoas com valores semelhantes aos seus pensam nos outros antes de si mesmas**

Minha descrição favorita de humildade é esta: Pessoas que são humildes não pensam menos de si mesmas; só pensam menos em si mesmas. Maturidade não é envelhecer, nem ficar mais sábio. É desenvolver a capacidade de ver as coisas do ponto de vista de outra pessoa. Quando você combina humildade com maturidade, você tem a pessoa ideal com quem fazer parceria, e o tipo de pessoa com valores semelhantes aos seus que você procura. Sou atraído por pessoas que entendem que, com uma minúscula exceção, o mundo é composto dos outros.

## **2. Pessoas com valores semelhantes aos seus tiram o foco de si mesmas**

Pessoas que querem fazer a diferença ampliam seu mundo ao longo dos anos do *eu* para o *nós*. Já escapuliram da mentalidade egoísta de *O que há nisso para mim?* e afastaram-se primeiramente de suas próprias necessidades. Hoje, seus sonhos são ajudar os outros e transpor barreiras para mostrar que são guardadores de seu irmão. São gratos pela oportunidade de servir a comunidade. Sempre tratam os outros com uma mentalidade mutuamente benéfica e sempre cruzam a linha de chegada como membro da equipe de revezamento, e não como velocista solo.

## **3. Pessoas com valores semelhantes aos seus têm uma paixão que é contagiante**

As pessoas com quem quero fazer parceria têm um amor pelos outros e pela vida que é facilmente sentido por todos. Quando entram numa sala, sua presença é palpavelmente positiva. Os outros são

motivados por seu espírito, levantados por seu amor e valorizados por suas ações. Conhecê-las é querer estar perto delas. Sua presença chama a atenção dos outros e logo todos são inspirados a viver em um nível mais alto para que elas possam passar as alegrias da vida significativa para os outros.

#### **4. Pessoas com valores semelhantes aos seus têm dons complementares**



“Não posso fazer o que você pode fazer. Você não pode fazer o que posso fazer. Juntos, podemos fazer grandes coisas”.



Madre Teresa disse: “Não posso fazer o que você pode fazer. Você não pode fazer o que posso fazer. Juntos, podemos fazer grandes coisas”. Nada é mais gratificante do que ter uma missão comum a ser cumprida por pessoas com dons complementares que trabalham juntas em harmonia. Durante anos, meu círculo interno tornou-me melhor, porque são pessoas com dons diferentes dos meus. Cada pessoa contribui com algo único, não tendo medo de partilhar conhecimento ou perspectiva. Sua presença agrega valor a tudo o que faço. Ninguém é o “pacote perfeito”. Mas, se você junta o grupo certo de pessoas, você cria o pacote perfeito.

Quando escrevi *The 21 Irrefutable Laws of Leadership* (*As 21 Irrefutáveis Leis da Liderança*) logo se tornou óbvio que nenhum líder cumpre todas as vinte e uma leis com excelência. Mas logo os líderes começaram a desenvolver equipes de líderes que, juntos, se sobressaíam em todas as vinte e uma leis. Foi quando descobriram que o trabalho em equipe faz o sonho funcionar. Há um provérbio africano que diz essa ideia melhor: “Se você quiser ir rápido, vá sozinho. Se quiser ir longe, vá acompanhado”. É o que parceiros com mentalidade semelhante à sua fazem: ajudam-se mutuamente para ir longe juntos.

#### **5. Pessoas com valores semelhantes aos seus se conectam e se apoiam**

Na década de 1960, quando comecei a fazer a diferença, líderes experientes aconselharam-me como líder jovem a não permitir que ninguém chegasse muito perto de mim. “Mantenha distância”, disseram. Pouco tempo depois, vi que isso era um erro. Não dá pra fazer parceria verdadeira com as pessoas se você não estiver conectado com elas. Sem falar que hoje vivemos num mundo de conexões. Houve um tempo em que as pessoas se retiravam em seus pequenos castelos, rodeados por um fosso para proteger a privacidade e viver em isolamento. Hoje, os fossos estão secos.

Os parceiros precisam se conectar e se apoiar mutuamente. Alguns dos meus amigos mais próximos são os que me ajudam a realizar minha missão todos os dias. Nossos mundos estão para sempre ligados. Muitas vezes, me pergunto: “O que eu faria sem eles?”. A resposta é: “Não muito”.

#### **6. Pessoas com valores semelhantes aos seus mostram espírito criativo e resolutivo quanto aos desafios**

Se estamos querendo realizar nosso sonho e viver o nosso *porquê*, precisamos fazer parcerias com pessoas que tenham um espírito de “posso”. Nem todos o possuem. Quando confrontados com

obstáculos, as pessoas têm diferentes respostas. Há:

- **Pessoas “não posso”.** São aquelas convencidas de que não podem, de modo que não querem e não fazem.
- **Pessoas “não acho que posso”.** São aquelas que talvez possam, mas dissuadem-se. Como resultado, acabam desistindo sem nem mesmo tentar.
- **Pessoas “posso?”.** São aquelas que permitem que as dúvidas controlem as ações, o que acaba levando-as ao fracasso.
- **Pessoas “como posso?”.** São aquelas que já tomaram a decisão de enfrentar a tarefa difícil. A única questão substancial com que lutam é a forma como enfrentarão.

Este último grupo é o meu tipo de pessoas. Por quê? Porque quando trabalhamos juntos, *tudo* é possível. Pode até levar um tempo, mas a visão será realizada.

## **7. Pessoas com valores semelhantes aos seus ampliam a influência**

Por mais de quarenta anos, tenho ensinado que liderança é influência. Durante esses anos, ampliei intencionalmente minha influência com os outros, porque sei que isto me permite fazer diferença maior no mundo. No entanto, vinte anos atrás, fiz uma grande descoberta. Quando eu fazia parceria com pessoas com valores semelhantes aos meus, minha influência, que já estava aumentando, multiplicava.

Pessoas bem-sucedidas entendem que trabalhar duro na formação de uma rede de comunicação com outras pessoas é tempo muito bem gasto. É a maneira mais rápida e melhor de encontrar parceiros e oportunidades para ampliar nossa influência.

## **8. Pessoas com valores semelhantes aos seus são ativistas**

Pessoas que estão dispostas a defender o que acreditam têm um viés inerente à ação. Em suas vidas, não há *preparar, apontar, apontar, apontar... fogo*. Se errarem, é no lado do *preparar, fogo, apontar*.

Os ativistas não se limitam a aceitar a vida como ela é; eles a fazem. Eles levam as coisas onde quer que querem que elas vão. Vivem sua história 100%. Nada menos é suficientemente bom para eles. Todos os dias, eles maximizam a oportunidade e aproveitam a chance de fazer de seu dia uma obra-prima.

## **9. Pessoas com valores semelhantes aos seus são “construtores de escada”, e não “escaladores de escada”**

Meu amigo Sam Chand, conferencista e consultor, ensinou para mim a diferença entre escaladores de escada e construtores de escada. Ele diz: “Todos começamos a vida ‘escalando nossa escada’ e vivendo sozinhos. Ao longo do tempo, algumas pessoas deixam de subir para alcançar sucesso próprio

e começam a ‘construir escadas’ para que os outros subam”.

Sam construiu muitas escadas para os outros, inclusive para mim. Gosto muito de Sam, porque ele dedica a vida a subir com os outros em direção a uma vida de significado. Se você quiser fazer a diferença, procure pessoas como ele.

### **10. Pessoas com valores semelhantes aos seus destacam-se dos demais**

O tipo de pessoas com quem gosto de entrar em parceria para buscar significado é fácil de encontrar. Por quê? Porque se destacam dos outros. Elas agem quando os outros não agem. Agregam valor aos outros todos os dias. Seu crescimento como seres humanos é impressionante, em virtude de intencionalmente fazer a diferença na vida dos demais. A única vez que você não os vê é quando estão se abaixando para ajudar alguém.

As pessoas de que gosto querem que os outros façam melhor do que elas, a fim de que também possam subir mais e realizar mais. Metaforicamente, permitem os outros se levantarem nos seus ombros. São recordistas que querem ajudar os outros a quebrar seus recordes. Quando procurar por parceiros que o ajudarão a fazer a diferença, procure aqueles que se destacam na multidão.

### **11. Pessoas com valores semelhantes aos seus fornecem sinergia que dá muitos benefícios**

Quando você entra em parceria com a pessoa certa, é como  $1 + 1$  ser igual a 3. Há uma sinergia que vem quando as pessoas certas estão trabalhando juntas. É semelhante ao que acontece quando um grupo de cavalos trabalha em conjunto. Talvez você já saiba o que contarei. Por exemplo, dois cavalos juntos podem puxar cerca de quatro mil quilos. Quantos quilos quatro cavalos podem puxar? Sem sinergia, você faz a matemática e presume que a resposta seja oito mil quilos. É até racional, mas está errado. Quatro cavalos que trabalham juntos podem puxar mais de 13 mil quilos.

A sinergia torna o *todo* maior que a simples soma das *partes*. Seu verdadeiro significado vem da palavra grega *synergia*, que significa trabalhar em conjunto. Pense em todas as possibilidades positivas quando duas ou mais coisas trabalham juntas. Imagine tocar violino com apenas uma mão. Adicione a outra mão, e você terá o potencial de se tornar um virtuose. O que você pode criar com apenas farinha? Não muita coisa. Mas se você adicionar água e fermento e depois assar, você cria o pão.

Quando se trata de parcerias, a sinergia permite que o grupo supere até os seus melhores membros individuais. O trabalho em equipe produzirá um resultado global melhor do que se cada pessoa dentro do grupo trabalhasse para o mesmo objetivo individualmente. Imagine o que se pode realizar quando há sinergia e compromisso envolvido. Juntos, você pode fazer muito, muito mais!

### **12. Pessoas com valores semelhantes aos seus fazem a diferença em você**

Quando comecei a fazer parceria com outras pessoas, era minha intenção que, juntos, fariamos a diferença para os outros. O que me surpreendeu foi que as parcerias causaram grande diferença em mim. Descobri que é muito mais divertido fazer coisas juntos. E o mais importante: tornei-me uma

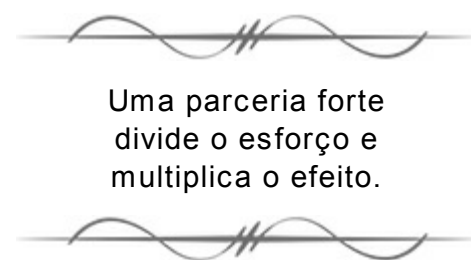
pessoa melhor por causa daqueles que chegaram e ficaram do meu lado.

Ao procurar pessoas com valores semelhantes aos seus para desenvolver parcerias, preciso dizer-lhe qual é a melhor fundação para a construção de uma boa parceria: capacidade semelhante. Parcerias são desfeitas mais por capacidade incompatível do que por outra coisa. Uma parceria sólida mantém-se unida porque duas pessoas têm algo a oferecer uma à outra, e o que dão e recebem são equitativamente valorizados. Funciona como uma balança. Se uma pessoa estiver dando mais do que a outra, a parceria torna-se desequilibrada e tensa. Para que a parceria dure, tem de haver um equilíbrio no ponto em que as duas pessoas sentem que o *dar* e o *receber* funcionam para ambas. A parceria que funciona e dura cresce, adapta-se e evolui. Por isso, ambos os membros têm de poder mudar e ajustar-se. Caso não o façam, a parceria acaba. Enquanto cada parceiro continua a agregar valor ao outro e enquanto há capacidade em ambos os lados, a parceria prospera.

Na maioria das vezes, quando você entra numa parceria, você não sabe com antecedência como será ou se durará. Para que tenha uma chance, você tem de fazer conexões com seu parceiro, alimentar a relação como qualquer outra. Se você não cultivar esse relacionamento, é como qualquer outra coisa viva que você ignora: morre. A parceria começa com encontrar pontos e objetivos comuns. A partir dessa base, desenvolve-se do relacional para o inspirador.

Você tem de manter em mente que parcerias são mais como um filme do que uma fotografia. Elas mudam de momento a momento. Só o tempo lhe dirá o que vem em seguida. Não se pode prever a capacidade mais do que a confiança. Mas se você e seu parceiro compartilham a intencionalidade e a visão, têm objetivos comuns e propósito comum, movem-se na mesma direção e são de mentalidade e valores semelhantes, então serão grandes as chances de fazer a parceria funcionar. Uma parceria forte divide o esforço e multiplica o efeito. Se ambos continuarem dando, há a chance de durar.

Sei que você tem uma causa ou um projeto no qual já está ativamente envolvido. Talvez você já possua o desejo de começar a fazer algo de bom na comunidade. Enquanto minha missão diária é fazer a diferença ao agregar valores aos líderes, a sua pode ser angariar fundos para o abrigo dos sem-teto ou proteção dos animais. Talvez seu sonho seja ajudar as famílias através do voluntariado em um banco de alimentos. Ou então você queira ensinar crianças com necessidades especiais. Seja qual for sua paixão, pense sobre como sua eficácia será multiplicada se você fizer conexões e parceria com as pessoas certas. Seja qual for a diferença que você possa fazer, ela será multiplicada.



Uma parceria forte  
divide o esforço e  
multiplica o efeito.

## OUTRA MUDANÇA

Passei quatorze anos dirigindo a Igreja Skyline, de 1981 a 1995, e simplesmente amei. Causamos

impacto positivo na comunidade. Todo ano, doamos quantias significativas de dinheiro para o município usar em projetos. Levamos muitas pessoas a uma vida de significado. As pessoas vinham de todos os lugares para visitar a igreja, participar dos cultos e adorar entre os milhares de fiéis. Para onde quer que eu viajasse, as pessoas diziam: “Este é um dos pastores mais influentes do país americano”. Aos olhos de muitos, eu havia atingido o auge do sucesso como pastor.

Mesmo apreciando as oportunidades que eu recebera ao longo dos anos, e sendo grato por ser incluído na companhia de líderes que eu considerava melhores, mais rápidos e mais inteligentes do que eu, eu tinha a sensação de que poderia causar um impacto muito maior. Sentia também que poderia ser mais significativo ao servir e agregar valor às pessoas fora da igreja do que se eu permanecesse no pastorado.

Eu sabia que isso significava fazer outra mudança. Foi quando comecei a lutar com o conceito “maior que”. Do que devemos desistir para fazer algo maior do que estamos fazendo agora?

Reconheci que eu não conseguiria mais dar conta de tudo que tinha se quisesse seguir em frente, começar a servir mais pessoas e fazer coisas maiores. Eu sabia que seria impossível continuar a dirigir a Igreja Skyline e, ao mesmo tempo, ajudar mais pessoas de fora da igreja. Não dava pra fazer as duas coisas com perfeição.

Não seria uma decisão fácil. Durante toda a minha vida, eu fora capaz de apontar para algo tangível como símbolo do meu sucesso. Preocupe-me que, se eu deixasse a igreja, eu não a teria mais, e a perda deste aspecto da minha identidade pessoal me deixou extremamente hesitante sobre renunciar. Entretanto, era hora de me reinventar e ir em direção à minha chamada mais alta, onde eu sabia que poderia servir os outros e fazer a diferença.

Toda vez que você toma uma grande decisão que muda a vida potencialmente, há uma espécie de troca. Quanto mais bem-sucedido você for, mais difíceis serão as trocas. Se fosse para deixar a igreja e tudo pelo que trabalhara tão arduamente para conseguir, eu sabia que precisaria colocar minha energia e foco em algo grande, algo que valesse a pena para mim e que eu valorizasse ainda mais.

## NOVAS PARCERIAS

Apresentei minha demissão à Igreja Skyline e concentrei a atenção em fazer a diferença de forma mais ampla. Eu sabia que continuaria a treinar líderes. Durante os catorze anos que dei conferências de liderança, mais e mais homens de negócios começaram a comparecer para aprender comigo, ainda que as conferências fossem projetadas primariamente para líderes eclesiásticos. Portanto, tinha de continuar a ensinar liderança.

Nessa mesma época, também me concentrei mais em escrever livros. Queria mesmo fazer a diferença na vida de pessoas que eu nunca teria a oportunidade de conhecer ou que não participariam das

minhas conferências. Comecei a parceria com Charlie Wetzel, como meu redator. Desde então, juntos, ele e eu escrevemos quase setenta livros.

A segunda área onde coloquei mais energia foi em ajudar outros líderes eclesiais a angariar fundos para a construção de projetos. Uma das coisas que eu fizera, não só na Skyline, mas também em Lancaster e Hillham foi arrecadar dinheiro para a construção de novos edifícios e a realocação de congregações crescentes. Lembro-me de pensar: *Se posso levantar milhões de dólares para minha igreja, o que aconteceria se eu fundasse uma empresa que ajudasse igrejas e pastores de todos os Estados Unidos a fazer o mesmo?* Fundei outra empresa e contratei bons líderes que eu conhecia para serem consultores de igrejas. Entrei em parceria com os consultores, que entraram em parceria com as igrejas. Juntos, ajudamos igrejas a levantar três bilhões de dólares.

Mas talvez o maior empreendimento de parceria que fiz foi quando meu irmão Larry e eu fundamos a EQUIP, organização sem fins lucrativos. A semente da ideia foi plantada em 1985, quando eu tinha trinta e oito anos de idade. Eu voltava para casa de uma viagem feita ao Peru, onde eu havia passado uma semana falando a um grupo de tradutores americanos. Era um grupo de indivíduos muito inteligentes e talentosos, mas que estavam absorvidos pelo trabalho. Ocupavam posições de liderança, e falei com eles sobre como melhorar suas habilidades de liderar, mas eles não foram especialmente sensíveis à minha mensagem e, francamente, fiquei desgostoso pela falta de interesse pela ajuda que eu estava oferecendo a eles, pois não conseguiam ver além das responsabilidades prementes para aprender algo novo que os ajudaria a melhorar suas habilidades de liderança.

No voo para casa, virei-me para Margaret e disse:

— Não quero mais fazer conferências em outros países. Nos Estados Unidos, posso usar todas as minhas ferramentas para transmitir o que aprendi. Posso contar com meu senso de humor para ensinar meus princípios de liderança e obter uma resposta de quase qualquer audiência. Sempre que falo a nível internacional, a resposta, na melhor das hipóteses, é lenta porque há diferenças culturais. É um trabalho árduo. Não preciso trabalhar tão arduamente assim! Acho que vou ficar em casa.

Margaret respondeu, perguntando:

— Existe a necessidade de levantar líderes completos em todo o mundo?

— Claro — respondi.

— Você acredita que pode ajudá-los a se tornar líderes melhores?

— Acredito — respondi. — Mas é um processo lento e trabalhoso. Não é o que gosto de fazer.

— John, Deus não lhe deu dons para você gostar deles. Ele lhe deu dons para você ajudar as pessoas.

Puxa! Essas palavras colocaram-me no meu lugar. No momento em que Margaret falou, eu sabia que ela tinha razão. Mudei de assunto em nossa conversa, mas essa questão não me saía da cabeça. Pelos próximos dias, mental e espiritualmente lutei com o egoísmo do meu coração. Eu sabia o que *devia* fazer, mas isso estava em desacordo com o que eu *queria* fazer.

Não se tratava de uma situação na qual eu poderia fazer uma lista de prós e contras e optar fazer a coluna que tivesse mais itens listados. Eu sabia que a importância dos prós individuais teria peso maior

do que os números absolutos dos contras. Pouco importando o quanto eu quisesse ficar em minha zona de conforto, manter-me longe de alimentos desconhecidos, confiar no meu humor americano e continuar com a relativa facilidade de viajar dentro do meu próprio país, tive de enfrentar uma decisão.

Quando me sentei com um bloco de notas na minha cadeira favorita para pensar, fiz uma lista de mais de uma dezena de razões pelas quais eu não queria ensinar internacionalmente. Coloquei essas razões na coluna dos contras. Na coluna dos prós, a lista tinha apenas dois itens:

1. Era a coisa certa a fazer.
2. Eu não podia ignorar minha verdadeira vocação.

Por fim, convenci-me de que, se eu não seguisse adiante, o perdedor seria eu. Por quê? Porque não estaria fazendo a única coisa à qual me comprometi: agregar valor à vida das pessoas. Nunca tinha colocado condições sobre onde as pessoas tinham de viver quando fiz esse compromisso. Se quisesse alcançar o meu potencial de significado, eu precisava estar disposto a colocar os outros em primeiro lugar.

A partir desse momento, comecei a aceitar mais convites para ensinar liderança fora dos Estados Unidos. Mas o poder da parceria nesta área não passou para o próximo nível até que Larry e eu fundamos a EQUIP. Fundamos especificamente para fazer parceria com outras organizações. No início, abordamos duzentas organizações sem fins lucrativos e nos oferecemos para treinar seus líderes. Tínhamos altas esperanças, mas apenas dois grupos americanos responderam positivamente. Começamos com eles e fizemos o nosso melhor para agregar valor a eles e treinar líderes.

Começamos parcerias com organizações fora dos Estados Unidos. Nossa estratégia era simples: Oferecíamos-nos para agregar valor às organizações que já estavam fazendo um trabalho de significado treinando os líderes. Conforme os líderes cresciam e tornavam-se mais eficazes em fazer a diferença, as organizações tornavam-se mais eficazes. Se você quiser que a organização cresça, concentre-se no crescimento dos líderes.

Hoje, duas décadas depois, temos parceiros em todas as nações do mundo. Já treinamos cinco milhões de líderes. É um belo quadro encontrar pessoas de mentalidade e valores semelhantes aos seus e ver o incrível efeito que a capitalização causa quando você vive intencionalmente.

## LEMBRE-SE: TODO MUNDO COMEÇA PEQUENO

Uma das minhas preocupações sobre contar a minha história é que pode parecer maior e melhor do que realmente é. Não se esqueça de que comecei em Hillham e passei vinte e seis anos trabalhando para agregar valor à pessoas antes de Larry e eu fundarmos a EQUIP. É verdade que a EQUIP já treinou mais de cinco milhões de pessoas? É verdade. Larry e eu merecemos o crédito por isso? Não merecemos. É o resultado de muitas parcerias para citar: o conselho original de diretores que

financiaram toda a organização; os membros do conselho subsequentes que apoiaram a visão mental, emocional, espiritual e financeiramente; Doug Carter, que angariou fundos para a EQUIP por vinte anos; literalmente, *centenas* de organizações que se associaram conosco, tradutores, voluntários.

Cada pessoa que fez parceria comigo ao longo dos anos na jornada de significado — quer em qualquer uma das igrejas que dirigi, com a EQUIP ou em qualquer uma das minhas empresas — merece crédito, assim como todos os que entram em parceria com você merecem. Ao procurar pessoas com valores semelhantes aos seus para fazer parceria, verifique se possuem o que chamo de grandes separadores. Todos os meus parceiros mais eficazes tinham essas qualidades que fazem a diferença. Eles tinham compromisso. Eu sempre fazia essa verificação logo de início, porque o compromisso separa os jogadores dos embusteiros. Eles tiravam o foco de si mesmos, porque, para fazer a diferença, as pessoas têm de colocar os outros em primeiro lugar. Eles também tinham a capacidade de sonhar grandes sonhos. Eu queria fazer parceria com pessoas que pensassem sem limitações e que possuíssem paixão. Isso sim era o mais importante, porque a paixão é contagiante e influencia as pessoas. Ela atrai energia e cria movimento.

Talvez na época eu não soubesse que essas eram as coisas exatas que eu procurava, porque ainda me faltava experiência para articulá-las. Mesmo assim, segui minha intuição. Percebi que muito mais energia é necessária para fazer algo significativo. Eu sabia que precisava ter um grupo de pessoas com valores semelhantes aos meus, pessoas que quisessem fazer a diferença.

Não posso deixar de ressaltar a importância de aprender a lição de associar-me com outras pessoas que querem fazer a diferença. Este é o fator de multiplicação que torna possível o indivíduo mudar a família, a comunidade, a cidade, o país — o mundo. Se você tiver uma visão de significado que promete ajudar outras pessoas, e entrar em parceria com outras pessoas que compartilham essa mesma visão, não haverá limite para o que possa ser feito. O único outro fator que você precisa pôr em movimento é o tempo, sobre o qual falarei nos dois capítulos finais do livro.

O escritor e conferencista Brian Tracy escreveu: “Você é um ímã vivo. Você atrai para sua vida pessoas e situações que estão em harmonia com seus pensamentos dominantes”. Para dizer do jeito que minha mãe dizia quando eu era criança: “Dize-me com quem andas e te direi quem és”. Pode parecer piegas, mas é verdade.

Em *The 21 Irrefutable Laws of Leadership* (As 21 Irrefutáveis Leis da Liderança), escrevi a lei do magnetismo, que diz que você é quem você atrai. Este princípio se aplica a tudo o que você faz, tudo o que diz, como se apresenta e onde vai. Se você for apaixonado por significado, tenderá a atrair pessoas que querem ser significativas. Sua energia e entusiasmo serão tão contagiantes que as pessoas vão querer estar perto de você. As pessoas quererão o que você tem. Você será abordado por pessoas atraídas por você, pedindo para bebericar sua xícara de significado. Assim que saborearem a xícara, acredite em mim, irão querer mais.

# COM PESSOAS COM VALORES SEMELHANTES AOS SEUS, A COISA PODE CRESCER

Quando você entra em parceria com pessoas com valores semelhantes aos seus, não há como prever que tipo de resultado positivo dará. Recentemente, deparei-me com um grande exemplo dessa verdade, quando eu era o conferencista principal na convenção nacional para a Defender, uma empresa de serviços com sede em Indiana. Dave Lindsey, o CEO da empresa, disse-me que, quando ele *afundou*, seu desejo era ter uma empresa que fosse generosa em dar aos outros.

— Uma das razões que acho que fazemos doações como empresa é porque sabemos que é importante trabalhar numa empresa que faz doações — diz Lindsey.

Mas Lindsey diz que muitas organizações entendem erradamente, porque não pensam em termos de verdadeira parceria. Elas pedem que os funcionários adotem seus valores, em vez de pedir que encontrem pontos nos quais seus valores se alinhem com os valores da organização.

Lindsey explica:

— Dizemos: “Tudo bem, a empresa fará doações a esta organização; portanto, fiquem animados”. Ao invés disso, deveríamos nos dirigir ao funcionário e dizer: “Com o que você está animado? Onde está o seu coração? Qual organização sem fins lucrativos é importante para você? É lá que faremos doações”. Nós meio que mudamos de roteiro. [...] Hoje, alimentamos a paixão do funcionário em vez de criar a paixão onde ela não existe.

Como Lindsey fez isso? Primeiramente, ele pediu que os funcionários declarassem o que era importante para eles e escolhessem onde queriam servir e fazer doações. Depois, a Defender os apoiaria. Resultado: A participação disparou.

Lindsey chama esse empreendimento de Desafio ao Super Serviço. Veja como funciona: Ele dá aos funcionários alguns dias de folga para que sirvam em organizações sem fins lucrativos. A única condição é que a organização a ser servida seja reconhecida como organização sem fins lucrativos isenta de impostos, para que obtenham o direito ao tempo livre à custa da Defender. A Defender também ajuda esses voluntários a levantar dinheiro para doar às organizações sem fins lucrativos que serviram.

O processo que a Defender inventou é simples. Sugeriram:

1. **Agarre seus colegas de trabalho.** Propomos três ou mais pessoas.
2. **Escolha uma organização sem fins lucrativos.** Escolha uma organização registrada como organização sem fins lucrativos isenta de impostos.
3. **Vá servir.** Sirva a organização sem fins lucrativos como equipe.
4. **Conte sua história.** Faça um vídeo para contar a experiência. Seu vídeo pode ganhar dinheiro para a organização sem fins lucrativos que você serviu!<sup>1</sup>

O que começou na Defender cresceu. Em 2011, oitenta equipes em Indianápolis participaram e, juntas, doaram 200 mil dólares para suas causas. Dentro de pouco tempo, outras pessoas souberam do fato, inclusive Drew Brees, zagueiro de futebol americano. No ano seguinte, Brees fez parceria e assumiu o Desafio ao Super Serviço para New Orleans. Mais de 250 equipes participaram e doaram mais de um milhão de dólares.

Em 2013, o desafio espalhou-se para quarenta e dois estados americanos, onde mais de 700 empresas notaram em campo mais de 250 equipes que serviram pessoas e doaram 1,6 milhão de dólares.<sup>2</sup>

Embora o desafio iniciasse dentro da empresa de Dave Lindsey como parte da cultura de seu local de trabalho, está se espalhando rapidamente. E ainda está crescendo. Sua próxima meta é fazer com que o Desafio ao Super Serviço se torne um empreendimento a nível internacional.

Em nossa vida movimentada e agitada, é fácil ignorar ou esquecer o poder da parceria. Entretanto, quando você vive com significado intencional, a inclusão dos outros também tem de se tornar intencional. Ao fazer planos, envolva outras pessoas e convide-as a entrar em parceria com você. Para ganhar pleno envolvimento, você deve estar pronto a comprometer-se, dedicar-se, sacrificar-se e conectar-se com eles. Você não ganha mais do que dá. Mas quando dá essas coisas, seus parceiros ficam com a propensão de retribuir. É quando ocorre um incrível e poderoso efeito da capitalização.



# FAÇA PARCERIA COM PESSOAS COM VALORES SEMELHANTES AOS SEUS

## Quais são seus valores?

Para encontrar pessoas com valores semelhantes aos seus, é proveitoso saber o que você está procurando. Dê tempo a eles para pensar sobre os valores mais importantes que você tem para fazer a diferença na vida dos outros. Como ponto de partida, veja as doze características que procuro:

- Pensar nos outros primeiro.
- Tirar o foco de si mesmo.
- Ter paixão que seja contagiante.
- Ter dons complementares.
- Ser grande apoiador.
- Ter espírito de “posso”.
- Ter influência ampliada.
- Ser de mentalidade ativista.
- Ser construtor de escada.
- Destacar-se da multidão.
- Ser criador de sinergia.
- Ser criador de diferença.

Qual desses itens é importante para você? Verifique. Que qualidades ou características que não constam na lista são importantes para você? Anote-as. Essa se torna sua lista de partida para encontrar pessoas com valores semelhantes aos seus.

## Quem compartilha seus valores?

Como viajo muito, encontro em aeroportos motoristas que não me conhecem. Alguns usam uma placa com meu nome e a seguram. Cabe a mim encontrá-los. Há outros que já têm uma abordagem diferente. Arranjam uma foto minha, muitas vezes de um dos meus livros, para que saibam como me pareço e assumem a responsabilidade de encontrar-me.

Se você completou o exercício de Aplicação Intencional acima, então já sabe como é uma pessoa de valores semelhantes aos seus. Assuma a responsabilidade de encontrá-los! Quem em sua vida deseja

significado e compartilha seus valores? Quando encontrar alguém, conecte-se com ele. Comece a construir seu relacionamento com ele para que você esteja pronto para dar o próximo passo.

### **Encontre um lugar para fazer parceria com ele hoje**

Depois de ter feito uma conexão relacional com alguém, é hora de encontrar sua conexão de significado. Ou você tem um sonho que pode contar com a esperança de ele se juntar a você, ou esse indivíduo tem um sonho que você precisa ouvir com a esperança de que você possa participar.

Quem é o primeiro a contar o sonho não é importante. Há pessoas que descobrem o sonho e depois a equipe. Há outras que se juntam à equipe e depois descobrem o sonho. O que importa é que você faça parceria com pessoas de mentalidade e valores semelhantes aos seus para fazer a diferença aos outros. É assim que você alcança uma vida que vale a pena.

## EM UM TEMPO QUE FAÇA A DIFERENÇA



### VIVER COM UM SENSO DE EXPECTATIVA

**E**stamos entrando na reta final em nossa análise sobre a vida intencional. Agora quero me concentrar em ajudá-lo a fazer a diferença em um tempo que faça a diferença. Quando é esse tempo? É *agora*, claro. Mas dizer “aja agora” não equipa você para aproveitar ao máximo todos os dias. O que quero fazer é ajudá-lo a desenvolver o tipo certo de mentalidade para realizar atos de significado, e a primeira coisa que preciso fazer é orientá-lo a viver com um senso de expectativa. Para você entender isso, contarei a próxima parte da minha história.

### ALGO QUE NÃO PREVI

Quando pedi demissão da Skyline para me concentrar em fazer a diferença na vida de mais pessoas através da EQUIP e de minhas empresas, eu tinha um grande senso de expectativa. Naquela época, eu estava me aproximando dos meus cinquenta anos de idade e trabalhava todos os dias no meu ponto ideal, além de estar agregando valor às pessoas e começando a experimentar o efeito da capitalização de quase três décadas de vida intencional.

A verdade é que eu também estava começando a me sentir um pouco frustrado com a quantidade de tempo que tomava de mim e dos membros de minha equipe para viajar de San Diego para as cidades ao redor do país para as conferências, consultorias e encontros de palestras. Pedi que minha assistente Linda Eggers fizesse uma análise do tempo gasto com as viagens realizadas nos doze meses anteriores, e

o que ela descobriu me surpreendeu. Em apenas um ano, eu havia gastado o equivalente a vinte e oito dias viajando de avião para as cidades centrais, apenas para fazer as conexões de viagem de San Diego. *Vinte e oito dias!* Pode imaginar perder um mês inteiro por ano desse jeito?

Como já disse, sou altamente estratégico sobre como gasto meu tempo. Passei cinco décadas tentando descobrir como tirar o máximo dos meus dias, e agora descobri que gastava 8% do ano viajando de avião só para ir do ponto A para o ponto B. Isso significava que os consultores que trabalhavam para minhas empresas gastavam porcentagem similar de tempo para fazer mais viagens de avião, porque a maioria dos nossos clientes estava a leste do rio Mississippi.

Eu gostava de tudo em San Diego. Gostava da topografia, de estar perto do oceano, do clima perfeito. É um lugar bonito. Mas foi nesse dia que soube que precisávamos mudar a empresa para outra cidade. Se meu desejo era capitalizar meu significado e tirar o máximo de cada dia, tínhamos de nos mudar, bem como mudar as empresas para longe da Costa Oeste. Para prever fazer atos de significado, você deve *posicionar-se* para agir imediatamente. Você não pode agir se gastar muito tempo para chegar às linhas de frente. Você precisa *estar* nas linhas de frente.



Você não pode agir  
se gasta muito  
tempo para chegar  
às linhas de frente.  
Você precisa estar  
nas linhas de  
frente.



Para onde iríamos? Eu gostava de Nova York, mas não era suficientemente central. Além disso, é um lugar caro para se viver, e tive de levar em conta o custo de vida para todas as pessoas que trabalhavam conosco. As únicas três cidades que estavam sob minha séria consideração eram aeroportos de conexão centralmente localizados: Chicago, Dallas e Atlanta. Quando examinei os benefícios de se viajar de avião a partir dessas três cidades, a fim de alcançar nossos destinos de trabalho mais habituais, as cidades empatavam nesse quesito. O próximo item que levei em conta foi o

custo de vida. Isso eliminou Chicago. Cresci onde eu tinha de retirar neve todos os invernos, e eu não estava com muita vontade de voltar a fazer isso. Gosto mesmo é de calor! Agora tinha de escolher entre Dallas e Atlanta.

Escolhemos Atlanta, porque julgamos que lá nos posicionaríamos melhor para fazermos a diferença. O custo de vida era acessível a todos, o clima era bom, a localização era fantástica, sem falar que cerca de 80% da população dos Estados Unidos fica a duas horas de voo do aeroporto de Atlanta.

## QUEM FARÁ A JORNADA DE SIGNIFICADO?

Assim que a decisão da localização foi tomada, o próximo item a ser considerado era a própria equipe. Sentei-me e fiz uma lista de todas as pessoas das empresas. Havia sessenta e cinco pessoas que, na época, trabalhavam em minhas três organizações e que sabíamos ser membros essenciais da equipe.

Tínhamos trabalhado duro para formar essas equipes de pessoas de mentalidade e valores semelhantes aos meus. A questão era quem optaria por fazer a mudança. Metade das famílias era nativa da Califórnia, e essas famílias gostavam de onde moravam. Essa região era tudo o que conheciam. Mudar-se para o outro lado do país seria uma tremenda mudança para eles. O que fariam? Estimei que cerca de metade das pessoas se mudaria.

Quando reuni a equipe para dizer a todos que mudaríamos a sede das empresas para Atlanta, eu sabia que a notícia causaria surpresa incontida. Falei tudo para eles. Falei das oportunidades perdidas por estarmos na Califórnia e também da expectativa que eu tinha de ocasionar mais significado se nos mudássemos para uma cidade cujo aeroporto de conexões fosse central. A lição de casa que tínhamos feito para garantir a qualidade de vida seria boa para todos. Tenho de admitir, foi muito emocional.

Quando terminei de falar, ninguém disse nada. Dava pra sentir que concordavam. Não pedi a ninguém para levantar a mão ou dar um sinal de apoio. Pra falar a verdade, quando terminei de falar, levantei-me e saí da sala antes que a discussão começasse, pois eu queria dar tempo para todos processarem a informação. Não queria forçá-los a aceitar. Queria que fizessem a escolha melhor para eles.

Um membro da equipe me seguiu e disse:

— Pode contar comigo.

O que me surpreendeu foi que todos se sentiam dessa forma.

Conclusão: apenas duas pessoas escolheram ficar em San Diego, e fizeram isso por razões familiares. Não só as sessenta e três pessoas se mudaram para Atlanta, mas também cinco anos mais tarde, apenas uma família havia voltado de mudança para a Califórnia.

Todas essas pessoas estavam comprometidas com a missão de significado pela qual agora estávamos claramente vivendo. Minha visão pessoal tornou-se uma visão coletiva. Meu sonho era o sonho delas. Essas pessoas queriam agregar valor aos outros tanto quanto eu queria. Foi algo além do *desejo* de fazer a diferença. Elas foram comigo porque *previram* fazer a diferença!

## EXPECTATIVA INTENCIONAL

Tenho notado que muitas pessoas querem fazer a diferença após serem confrontadas por desastres ou tragédias. Elas pegam o telefone e doam dinheiro para o Haiti ou o Japão depois de um terremoto terrível e devastador. Doam roupas ou suprimentos para as vítimas do *tsunami*. Oferecem-se de voluntárias depois de uma crise inesperada no nosso país como um furacão destrutivo, ou quando uma criança desaparece.



Expectativa é uma

Quando coisas urgentes acontecem, nós americanos temos o coração para reagir ao momento, como fizemos após o 11 de

palavra  
maravilhosamente  
proativa e  
intencional que  
busca significado.



Setembro. Esse tipo de chamada para realizar atos de significado ocorre de vez em quando. Ainda que atender essa chamada seja bom, e até incentivo você a servir nesse tipo de situação, neste capítulo quero falar sobre um tipo diferente de urgência. Não é aquela sensação momentânea de urgência que sentimos durante uma situação crítica. Nada disso. Trata-se de um tipo de urgência que é

proativa e que está baseada na *expectativa*.

Para mim, a expectativa é uma palavra maravilhosamente proativa e intencional que *busca* significado. Pessoas com expectativa *planejam* ser significativas, *preveem* viver uma vida que vale a pena todos os dias e se *preparam* para fazer atos de significado. Elas se posicionam física, mental, emocional e financeiramente para fazer a diferença na vida dos outros. Seu senso de expectativa em relação ao significado empurra essas pessoas para frente.

O que um forte senso de expectativa faz para nós? Faz cinco coisas.

### 1. A expectativa nos leva a valorizar o hoje

Todos os dias, prevejo que encontrarei uma oportunidade de fazer um ato de significado, agregando valor a alguém. Olho para a agenda e penso sobre os momentos e lugares potenciais que posso fazer isso. A expectativa faz com que minha mente procure novos momentos significativos e, quando possível, os crie. Isso já é uma disciplina para mim, e pode ser para você também.

Quando você vive com intencionalidade, você *sabe* e *entende* que todo dia é dia de fazer a diferença. Não é um dia, algum dia ou talvez amanhã. É *hoje*. Você arranjará tempo para fazer a diferença, se quiser. Por isso, trata-se de viver a vida com o entendimento de que você pode e, então, age.

Esse senso de expectativa já era forte em mim quando me mudei para Atlanta, mas subiu para outro nível um ano depois, após minha experiência na festa de Natal da empresa. Eu estava dançando naquela noite, quando, de repente, não me senti muito bem. Um dos membros da equipe que estava cumprimentando as pessoas com um “boa noite” me abraçou e, ao sentir minha nuca, observou que eu estava suando frio.

No mesmo instante, passei a me sentir de mal a pior. Do nada, senti uma dor horrível no peito. Era um ataque cardíaco. Por isso, acabei me deitando no chão, enquanto chamavam uma ambulância.

Enquanto esperava, eu disse a todos que os amava e os apreciava muito. Queria que soubessem como eram importantes para mim e como eram valorizados.

Quando a ambulância chegou, levaram-me para o Hospital Grady, no centro de Atlanta. Se alguém for ferido com um tiro ou uma facada, o Hospital Grady é onde se deve estar, a não ser se a pessoa estiver tendo um ataque cardíaco. Lá não tinha as instalações ou o pessoal habilitado para fazer os



Quando você vive  
com  
intencionalidade,  
você sabe e  
entende que todo  
dia é dia de fazer a  
diferença.



exames de que eu precisava para tratar do meu problema de coração. As coisas não pareciam boas para mim.

Foi quando minha assistente Linda lembrou que, seis meses antes, eu havia dado a ela o cartão de um cardiologista famoso em Nashville. Conheci o médico quando almoçava com Sam Moore, que, na época, era minha editora. O Dr. John Bright Cage me deu seu cartão e disse:

— Como médico, quero falar com você. Você não está nada bem. Está acima do peso e é candidato em potencial a um ataque cardíaco.

Eu praticamente o dispensei. Não gostei nada nada de suas palavras. Disse a ele que estava lidando com o estresse muito bem e que não havia nada com que se preocupar.

— Deus me chamou para cuidar de você — disse ele. — Fique com meu cartão, John. Guarde-o, porque você vai precisar dele. E quando precisar, me ligue.

É óbvio que as intenções do médico eram boas; então aceitei o cartão. Não dei muito crédito ao que ele havia dito, nem valorizei o cartão. Por que eu deveria? Tinha feito recentemente um exame físico, e meu coração estava em boa forma. Além disso, ele morava em Nashville, a cinco horas da minha casa perto de Atlanta. A probabilidade de nossos caminhos se cruzarem outra vez era relativamente pequena. Apesar de tudo, dei o cartão para Linda e não voltei a pensar a respeito.

Mesmo assim, Linda pensou. Ela é o tipo de mulher que sempre está preparada. Naquela época, antes dos *smartphones*, ela levava um arquivo rotativo de cartões no banco traseiro do carro. Graças a Deus, naquela noite não foi diferente. Seu raciocínio rápido e preparação provavelmente me salvaram a vida.

Linda telefonou para o Dr. Cage às 2h da madrugada para contar-lhe a situação. Ele sabia exatamente o que precisava ser feito. Era como se, de alguma forma, ele estivesse esperando o telefonema. O Dr. Cage fez arranjos imediatos para me transferir para o Hospital Emory. De alguma forma, no prazo de quinze minutos, ele encontrou um cardiologista para ir à ambulância comigo, sem o qual eu não teria sobrevivido. Quando cheguei ao Hospital Emory, o Dr. Jeff Marshall, chefe da cardiologia, junto com sua brilhante equipe estavam me esperando.

— Não sei quem você é — disse o Dr. Marshall ao me receber na ambulância —, mas todos nós quatro fomos acordados pelo Dr. Cage para vir encontrá-lo aqui.

Sem perda de tempo, eles me levaram para a sala de emergência.

Por longas e assustadoras horas, minha situação era instável. Quando entrei no primeiro hospital, havia três enfermeiras e um médico cuidando de mim. No Hospital Emory, algumas horas mais tarde, havia quatro dos melhores médicos do país que supervisionavam meu estado. Embora não estivesse consciente o tempo todo para saber o que estava acontecendo à minha volta, uma coisa eu tinha certeza: *mais* médicos no quarto não era bom sinal.

O tempo todo, eu estava me sentindo fisicamente muito desconfortável. Por outro lado, estava *espiritualmente* em paz. Antes do incidente, sempre quis saber como me sentiria quando enfrentasse as portas da morte. Agora já sei. Eu não estava com medo. Você não sabe se terá medo da morte até que

tenha estado suficientemente perto para tocar, provar e sentir o cheiro dela. Por duas horas e meia, estive muito perto de morrer, mas mesmo assim eu me sentia muito relaxado e calmo.

A única coisa que pedi ao Dr. Marshall naquele dia foi me dizer se eu estava morrendo.

— Você não está morrendo, mas se não pudermos virar o jogo, você morrerá — disse ele.

— Apenas me diga — disse, entrando e saindo de consciência.

Embora eu não tivesse medo nem arrependimentos, houve uma pergunta que eu ficava fazendo a Deus e a mim mesmo na noite fatídica: “Meu propósito está completo?”. Veja bem, eu tinha apenas cinquenta e um anos. Eu percebia que uma pessoa como eu não poderia ter feito tudo! Eu era muito jovem para ter cumprido o meu

pleno propósito, meu completo *porquê*. No entanto, enquanto estava deitado na cama do hospital naquela noite, eu sabia, sem sombra de dúvida, que eu havia feito o meu melhor e que poderia olhar para trás em minha vida sem arrependimentos sobre o caminho de significado que eu tomara. Esta constatação me deu muita paz e consolo.

Tenho uma confissão a fazer: fiquei um tanto quanto surpreso por ter essa paz em minha vida. A sensação de calma e a falta de arrependimento me pegaram de surpresa. Se tivessem me dado um telefone para tratar de um assunto inacabado, não saberia para quem teria telefonado. Embora eu não soubesse que teria esse ataque cardíaco, o que descobri foi que se tornou a experiência espiritual mais incrível da minha vida. Isto me deu mais confiança na minha fé. Ela havia sido comprovada para mim, e não a questiono jamais.

Os médicos conseguiram fazer com que eu me recuperasse, obviamente. Dr. Marshall me disse que, se eu tivesse o mesmo ataque cardíaco um ano antes, eu teria morrido, pois o procedimento e equipamentos que usaram para me salvar não estavam disponíveis no ano anterior.

Depois de uma recuperação completa, senti maior responsabilidade para administrar meus dons e oportunidades. Meu senso de expectativa foi aprimorado. Acreditei firmemente que, por ainda estar vivo, não havia cumprido meu objetivo. Ainda havia trabalho a fazer. Meu propósito é a razão pela qual eu vivia.

Saindo dessa experiência, aqui está o que não sei e o que sei.

Não sei quando vou morrer.

Sei que descobrir e cumprir meu propósito permitiu que eu vivesse a vida sem arrependimentos.

E quanto a você? Se chegar às portas da morte hoje, você a enfrentará sem arrependimentos? Você sabe por que está aqui? Já fez seu melhor para cumprir seu propósito? Caso não tenha feito, você precisa encontrar o seu *porquê* o mais rápido possível. No momento em que começar a entender qual é, essa será a hora em que você começará a vivê-lo com um forte senso de expectativa.

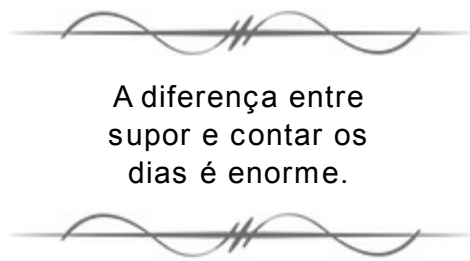
Minha vida mudou para sempre quando tive o ataque cardíaco, não apenas por causa dos



Você não sabe se  
terá medo da morte  
até que tenha  
estado  
suficientemente  
perto para tocar,  
provar e sentir o  
cheiro dela.



desdobramentos físicos ou da mudança de estilo de vida que tive de fazer, nem apenas também por causa da fé e da paz que experimentei no momento em que enfrentei a possibilidade da morte. O que mudou? Até então, eu supunha meus dias em vez de contá-los. A diferença entre supor e contar os dias é enorme.



A diferença entre  
supor e contar os  
dias é enorme.

Veja o que quero dizer. Até essa experiência, sempre pensei que eu tinha mais tempo. Naquele dia, percebi que eu poderia não ter mais tempo. Enfrentei a perspectiva de que poderia ser meu fim. Essa percepção criou um senso de urgência e de *expectativa* que eu nunca havia sentido antes. Esclareceu também o quanto eu queria fazer com que minha vida contasse. Era como se Deus falasse comigo e dissesse:

“Ainda não terminou. Aproveite ao máximo o tempo que lhe resta!”.

Nada nos deixa mais animados do que receber outra chance de viver. Quando sobrevivi ao ataque cardíaco, não havia dúvidas de que eu estava em missão. Havia um plano muito maior do que eu para eu cumprir e realizar. Nunca mais olhei para a vida da mesma forma desde então.

Espero que você não tenha de sofrer um ataque cardíaco para desenvolver o forte senso de expectativa que o ajuda a valorizar o hoje. Quer você saiba ou não, seus dias estão contados, assim como os meus. Porém, o mais importante é que, em qualquer dia, quando você teve a oportunidade de agregar valor aos outros e realizar um ato de significado, mas não aproveitou, você pode nunca mais ter essa chance outra vez. O momento passa e, na maioria das vezes, não volta nunca mais. A oportunidade se foi, e a pessoa que poderia ter sido ajudada foi embora. É por isso que você precisa aproveitar as oportunidades.

## 2. A expectativa nos impulsiona a nos preparar

Wayne Gretzky é, sem dúvida, o maior jogador de hóquei que já existiu. Lembro-me de ouvi-lo explicar em uma entrevista por que ele era muito mais bem-sucedido do que os outros jogadores de hóquei no jogo.

— A maioria dos jogadores de hóquei segue o disco sobre o gelo — disse ele. — Eu nunca patino para onde o disco está. Patino para onde o disco está indo.

Esta é excelente ilustração de expectativa.

Ter um forte senso de expectativa muda a forma como você olha para tudo, e faz você se preparar de forma diferente. Por exemplo, todos os anos, procuro a palavra que me ajudará a concentrar os esforços e a atenção para o próximo ano. (Procuro apenas uma palavra, porque não posso lidar com uma frase inteira!) Durante esse ano, uso essa palavra para encontrar muitas lições importantes e experiências. Identificar a palavra e usá-la como guia acabou se tornando uma disciplina para mim.



“A maioria dos  
jogadores de hóquei  
segue o disco  
sobre o gelo. Eu  
nunca patino para  
onde o disco está.  
Patino para onde o  
disco está indo”. —  
Wayne Gretzky



Em determinado ano, a palavra foi *fracasso*. Decidi que, cada vez que fosse confrontado com o fracasso, me esforçaria para entender que não era definitivo e que aprenderia com ele. Isto me ajudou a adotar a ideia de que planos fracassados não devem ser interpretados como visão fracassada. Os planos raramente permanecem os mesmos, sendo descartados ou ajustados conforme a necessidade. A visão é apenas refinada pelo fracasso. É importante ser persistente quanto à visão, mas flexível quanto ao plano.

Em outro ano, a palavra foi *milagres*, pois percebi que quase todos os problemas, obstáculos ou fracassos continham em si a oportunidade de milagre — uma possibilidade que eu não via. Nesse mesmo ano, continuamente me perguntava: “É este um milagre substancial? Pode ser exaltado? Será esta uma oportunidade de ajudar os outros?”.

Em outro ano, escolhi a palavra *sucesso*. Todos os dias eu pensava: *O que é o sucesso? Quem é bem-sucedido? Por que são bem-sucedidos? Como posso ajudar os outros a serem bem-sucedidos?*



Quando você prevê  
que pode e fará a  
diferença, você se  
prepara de maneira  
diferente.



Em 2013 e 2014, pela primeira vez, a mesma palavra causou uma impressão vívida em mim: *transformação*. Foi a palavra que instigou a missão da EQUIP e serviu de catalisadora para este livro. Inicialmente, eu queria escrever um livro sobre liderança transformacional, só que antes de poder ver uma grande visão de transformação, eu tinha de plantar as sementes do significado. Acredito que, se você fizer muitos atos intencionais de significado, poderá se tornar um líder transformacional.

Quando você prevê que *pode* e *fará* a diferença, você se prepara de maneira diferente para o dia, para o ano, no trabalho, para a família, como você vê os problemas, como você vê as oportunidades. A expectativa muda tudo.

### 3. A expectativa nos ajuda a gerar boas ideias

Quando possuímos a atitude de expectativa, prevemos ter boas ideias para nos ajudar a fazer a diferença. Sempre que me reúno com minha equipe, quer para resolver um problema, desenvolver um novo produto ou serviço para uma das empresas ou criar um empreendimento para agregar valor às pessoas, nunca começamos a reunião acreditando que não teremos boas ideias. Prevemos ter sucesso. Prevemos encontrar soluções positivas, e isso nos ajuda a chegar a elas.

Fiquei sabendo de um exemplo incrível de como a expectativa alimenta a inovação, quando soube de um adolescente chamado Easton LaChappelle. Aos quatorze anos de idade, ele decidiu que queria construir uma mão robótica. Navegou pela Internet para aprender eletrônica, e aprendeu. Reuniu seus Legos, pequenos motores de avião de brinquedo, tubulação elétrica, linha de pesca e fita adesiva. Construiu a mão robótica com dedos articulados que ele controlava remotamente. Essa é boa história de sucesso previsto. Mas não é onde a história termina.

Quando LaChappelle foi à feira estadual de ciências em seu estado natal do Colorado, conheceu

uma menina de sete anos que tinha uma prótese. Sua mão fabricada profissionalmente fazia menos movimentos do que a mão robótica que ele havia projetado. A mão dela só podia abrir e fechar e havia custado à família 80 mil dólares. Foi quando uma luz se acendeu. Ele soube o seu *porquê*. Ele descobriria como fabricar próteses de alto funcionamento a preços acessíveis.



Quando você tem uma ideia e acha que é o único que a terá, você a guarda. Entretanto, se você prevê que terá mais ideias, você fica propenso a compartilhá-la.



Começou a trabalhar em seu quarto em casa e, quando tinha dezesseis anos, havia construído uma prótese protótipo usando tecnologia de impressão em 3D. Custara-lhe menos de 400 dólares para fazer. LaChappelle mais tarde construiu um braço protético com dedos articulados que podiam ser controlados por uma faixa de cabeça de eletroencefalografia que lê as ondas cerebrais. Ele produziu por menos de 500 dólares!<sup>1</sup> Então, anunciou que a tecnologia por ele desenvolvida teria os códigos-fonte abertos para livre adaptação. Isso significa que ele está dando, de modo que qualquer pessoa no mundo fique livre para usar e melhorar a tecnologia sem ter de pagar.<sup>2</sup> Quando você tem uma ideia e acha que é o único que a terá, você a guarda. Entretanto, se você prevê que terá mais ideias, você fica propenso a compartilhá-la.

O que LaChappelle faz hoje? Formou-se no ensino médio, abriu uma empresa para construir próteses de baixo custo e está trabalhando com a NASA, ajudando-os com a robótica. Continua a ter ideias e ajudar as pessoas, porque ele prevê que terá e ajudará.

Qual é sua atitude quando se trata de soluções para ajudar outras pessoas? Você prevê o sucesso? Acredita que terá ideias? Confia suficientemente em sua capacidade de agregar valor, de modo que ficará propenso a compartilhar ideias e soluções? Desenvolva a expectativa, e você começará a ter mais confiança em sua capacidade de fazer a diferença.

#### **4. A expectativa nos leva a procurar maneiras de ajudar os outros**

Quando saí da Igreja Skyline, uma das coisas que fiz foi agregar valor a dez pessoas com grande potencial. Comecei a pensar sobre quem deveria colocar na lista. Havia apenas dois critérios. Primeiro, eu tinha de agregar valor a elas em uma área que eu causasse um impacto substancial. Segundo, elas precisavam já ter sucesso ou estar à beira do sucesso e necessitadas de minha ajuda para avançar grandemente. Assim, haveria a certeza de que o valor que lhes agregasse seria capitalizado. Isso tornaria meu tempo e esforço semelhante a investir em ações blue~chip<sup>\*</sup>, com as quais eu receberia o melhor retorno sobre o investimento.

De muitas maneiras, as dez pessoas que escolhi eram melhores, mais rápidas e mais inteligentes do que eu. Foi por isso que eu quis ficar ao lado delas, descobrir o que precisavam e lhes dar, sem fazer perguntas ou impor condições.

De modo muito diligente e metódico, fui atrás dessas pessoas, mas nunca lhes disse minha intenção, a menos que perguntassem. Nos casos em que alguém perguntou, eu respondia, dizendo: “Quero servi-lo”. Mas o meu verdadeiro desejo era silenciosamente agregar valor às suas vidas sem revelar minhas razões.

Fazer isso aprimorou meu senso de expectativa e, conforme as ajudava, a crença de que eu podia agregar valor às pessoas ficou mais forte. Logo, o sucesso dos outros era mais importante para mim do que o meu sucesso. Minhas experiências e conhecimento poderiam ser oferecidos para ajudar as pessoas. Passei a ter mais emoção ao ver e comemorar a vitória de alguém do que a minha.

Já faz vinte anos desde que criei essa primeira lista de pessoas que eu queria ajudar, e ainda hoje mantenho uma lista de nomes de dez pessoas que desejo servir. Ao longo dos anos, os nomes da lista mudaram, embora alguns da lista original tenham permanecido. Sirvo algumas pessoas por certo período e outras por certa razão. Continuo a servir umas poucas e pretendo servir para sempre. Sempre quero agregar valor a cada pessoa na lista. Claro que, ao longo do tempo, meu objetivo aumentou além de servir apenas dez pessoas. Mas ele foi o catalisador que me ajuda a permanecer intencional em agregar valor aos outros e manter esse senso de expectativa.

## 5. A expectativa nos ajuda a possuir uma mentalidade de abundância

A vantagem da expectativa anterior conduz a esta: ter uma mentalidade de abundância. As pessoas vivem em um de dois tipos de mundo. Um mundo deriva-se de ter uma mentalidade de escassez. Você não pode dar o que você não tem. O pensamento de escassez não tem nada a dar. Está mais preocupado em receber. O pensamento de escassez é tudo sobre mim. Diz: “Não há o suficiente para todos. É melhor eu pegar algo para mim e agarrá-lo com tudo o que tenho”. As pessoas que vivem no mundo da escassez pensam: *Há apenas uma torta, então é melhor eu ficar com a maior fatia que puder antes que acabe.*

As pessoas que vivem no mundo da abundância pensam muito diferentemente. Elas sabem que sempre há mais. Enquanto os outros lutam para agarrar uma fatia da torta, as pessoas com a mentalidade de abundância pensam: *Tudo bem. Vamos fazer outra torta.*

O pensamento de abundância é a mentalidade das pessoas de significado, e não tem nada a ver com o quanto têm. Elas podem não ter riqueza financeira, podem não estar vivendo em ótima situação. Mas o que quer que tenham, estão dispostas a compartilhar, porque não se preocupam que acabe. Podem ser as guardiãs do irmão, porque acreditam que há mais a ser encontrado, mais a ser criado. Se não houver uma maneira agora, outra será inventada.

O que pode surpreendê-lo é que duas pessoas que ocupam o mesmo espaço, que enfrentam as mesmas circunstâncias e que recebem as mesmas oportunidades vivem nesses dois mundos diferentes. Uma pessoa pode ser restrita por pensar em termos de escassez.



Pessoas com a  
mentalidade de  
abundância  
pensam: *Tudo bem.  
Vamos fazer outra  
torta.*



A outra pode ter uma mentalidade de abundância que torna quase qualquer coisa possível. Seu pensamento, mais do que quase qualquer outra coisa, causa impacto se vivem como pessoas que têm ou como pessoas que não têm.

Quando falo com as pessoas sobre as mentalidades de abundância e escassez, pergunto: “O que você *prefere?*”. Todas levantam a mão para a abundância, mas muitos lutam, porque estão mentalmente presos no mundo da escassez.



A expectativa é a  
chave que abre as  
portas para pensar  
com abundância.



Farei uma pergunta para você: Em qual mundo você *prefere* viver: escassez ou abundância? Se ter uma mentalidade de abundância for difícil para você, a boa notícia é que você pode mudar. Você pode usar a *expectativa* para ajudá-lo a mudar de modo de pensar e agir. Como? Praticando a expectativa positiva para si mesmo e para os outros. A expectativa é a chave que abre as portas para pensar com abundância.

“Portas?”, você pode estar se perguntando. “Você não quis dizer porta?”

Não. Esperar que haja apenas uma porta é o pensamento da escassez.

Deixe-me explicar como a expectativa começa e se desenvolve na vida.

Há uma porta da oportunidade diante de você. Talvez você a veja; talvez não. Mas ela existe. Se você tem expectativa positiva, você presume que a porta existe e faz o esforço para encontrá-la. Se for diligente nesse esforço, você a encontrará. Mas saiba disso: A porta pode estar trancada e exigir grande esforço para você destrancá-la e passar por ela. Quer tentar? *Você acredita que pode?* Alguns tentarão, outros não. Espero que você seja alguém que queira.



Não há uma porta  
da oportunidade.  
Não há uma porta  
para o significado.  
Há uma série de  
portas.



O que normalmente faz a diferença? A expectativa. Quando você tem expectativa positiva, você acredita que pode abrir a porta. Se você prever que algo positivo está do outro lado da porta, você tentará abri-la.

Digamos, então, que você queira. Você tem expectativa positiva, que, por sinal, é uma escolha, porque não sabemos o que estará por trás da porta. Se você entrar pela porta, sabe o que encontrará? Mais portas. Não há uma porta da oportunidade. Não há uma porta para o

significado. Há uma série de portas. O que mantém você avançando e abrindo as portas? A expectativa!

Encontrar e passar por uma porta é uma ocorrência. Passar por muitas portas é um estilo de vida. Exige uma mentalidade de abundância. Toda vez que você abre uma porta, sua expectativa fica mais forte e é validada. Ao longo do tempo, pode acabar se tornando parte do seu DNA. Se continuar a passar pelas portas, você criará o sucesso e terá a chance de alcançar o significado. Você fará a diferença. É quase inevitável.

Infelizmente, muitas pessoas têm a mentalidade de escassez e falta de expectativa positiva. Por consequência, nunca abrem a primeira porta. Portas fechadas reforçam o pensamento de escassez e a

vida de escassez. Outras pessoas abrem a primeira porta, mas quando não oferece o que esperavam, ficam decepcionadas e abandonam a busca. Acabam desistindo.

Não deixe que isso aconteça com você. Não deixe que a diferença entre a expectativa e a realidade o decepcione. Não deixe que isso aniquile seu senso de expectativa. Continue a procurar as portas e abri-las. Lembre-se de que a cada porta aberta, sua expectativa aumenta e, desse modo, a abundância.

Se estiver achando difícil, comece a mudar de pensamento. Lembre os sucessos de seu passado e os mantenha na vanguarda da mente. Pense nos riscos que você assumiu que levaram a recompensas. Pense nas oportunidades que você buscou que lhe deram sucesso. Pense nas lições que você aprendeu, mesmo quando as coisas não saíram do seu jeito, e como, mais tarde, você se beneficiou com essas lições. Conte com essas memórias. Elas lhe dão um quadro de referência para você prever coisas boas acontecendo no futuro. Se você prever os pontos positivos e juntá-los com o desejo de ajudar e agregar valor aos outros, você pode fazer a diferença.

## CONSTRUINDO UMA CASA DE SIGNIFICADO

A jornada de expectativa positiva que acabei de contar para você é uma realidade em minha vida. Para mim, viver uma vida que vale a pena é como construir uma casa. O processo começou quando abri a primeira porta, que foi: *Eu quero fazer a diferença*. Assim que passei por essa porta, entrei no primeiro compartimento do significado. Descobri maneiras maravilhosas de fazer a diferença na vida dos outros.

Em cada dia que vivi nesse compartimento, intencionalmente procurei agregar valor a alguém. Alguns dias foram melhores que outros, mas todo dia era o esforço intencional de ajudar alguém. Experimentei mais vitórias que derrotas. Toda vez que eu agregava valor a alguém, isso agregava valor a mim. Minha semente intencional resultou em colheita futura. Pelo meu senso de abundância, eu procurava por mais significado. A expectativa alimentava meu desejo de fazer mais.

A cada dia, fazer a diferença destrancava outra porta. Quando a segunda porta abriu, pude viver em dois compartimentos. O primeiro compartimento: *Eu quero fazer a diferença* uniu-se com o segundo compartimento: *Fazendo algo que faça a diferença*. Esse compartimento me permitiu descobrir meus pontos fortes, as coisas que faço melhor que os outros. Entre esses pontos fortes, estavam liderança, comunicação e conexão. Conforme praticava esses pontos fortes, meu significado ficava mais focado, e a concentração a *laser* ocasionava maior retorno. Foi nesse compartimento que encontrei meu propósito, meu *porquê*. Saber a razão de minha existência me deu capacidade de ser mais estratégico sobre tudo, mas acima de tudo, na área do significado. O que mais eu poderia realizar para fazer a diferença?

Minha expectativa alimentou meu questionamento até eu



A capitalização  
potencial e o  
retorno de trabalhar  
com os outros  
fizeram com que o  
meu senso de  
expectativa subisse  
vertiginosamente.



encontrar uma resposta que me levou a procurar a terceira porta em minha jornada do significado. Com expectativa, abri a terceira porta, que é: *Com pessoas que façam a diferença*. Este novo compartimento estava cheio de pessoas que eram potenciais parceiros de significado. Sou grato por isso, por causa das minhas limitações pessoais. Sozinho eu só posso fazer muito. A capitalização potencial e o retorno de trabalhar com os outros fizeram com que o meu senso de expectativa subisse vertiginosamente.

Durante os primeiros anos que estive nesse “compartimento”, sempre procurei pessoas que agregassem valor a mim. Isso limitou a mim e ao significado que eu poderia conseguir. Mas percebi que eu deveria me concentrar em agregar valor às pessoas que fizeram parceria comigo. Hoje, ao viver nessa área, tenho um desejo: encontrar pessoas que sejam de mentalidade e valores semelhantes aos meus para eu elevar a elas e seu nível de significado.

Por muitos anos, minha casa de significado só tinha três compartimentos. Parecia-me que minha casa dos sonhos estava concluída. No entanto, quanto mais eu me conectava com os outros e trabalhava com eles e os servia, tornava-se cada vez mais claro que eles tinham o desejo de transformar indivíduos, comunidades e até países. Logo, eu estava fazendo perguntas sobre líderes transformacionais e quais são as qualidades que eles possuem.



Ninguém  
experimenta  
abundância  
prevendo escassez.  
Então, por que não  
experimentar a  
abundância?



Observei-os e segui-os. Assim, encontrei outra porta de oportunidade. Este último compartimento era: *Em um tempo que faça a diferença*. Pessoas que abrem essa porta vivem com intencionalidade. Vivem com expectativa e aproveitam as oportunidades para fazer a diferença. Vivem com urgência que as capacita a fazer de cada dia uma obra-prima de significado. Sua intensidade e foco não podem ser negados. Essas pessoas preveem as necessidades dos outros. Seu comportamento respalda sua crença, e suas ações ressaltam e formam mais expectativa. Elas vivem no ciclo do significado: expectativa, ação,

abundância, expectativa, ação, abundância. Quando entendi o ciclo e fiz parceria com outros, pudemos fazer a diferença juntos em um nível totalmente novo.

Caso você tenha uma mentalidade de abundância, isso faz sentido para você. Fantástico! Não hesite. Siga em frente.

Se você tiver uma mentalidade de escassez, será mais difícil você viver com expectativa positiva. Se você quiser mudar, considere esta proposta. Se você estiver vivendo com uma mentalidade de escassez, você terá o que espera. Você terá escassez. Isso é garantido. Ninguém experimenta abundância prevendo escassez. Então, por que não experimentar a abundância? Na melhor das hipóteses, você experimentará abundância. Na pior das hipóteses, você terá a escassez que você já experimenta. Você não tem nada a perder. Acredite, preveja, aja, forneça e veja o que acontece. Isso pode mudar a sua

vida.

## PREVENDO TRANSFORMAÇÃO

Um dos lugares onde o meu forte senso de expectativa ocorre e as pessoas o veem facilmente é na EQUIP, minha organização sem fins lucrativos. Em 2003, vários anos depois de meu irmão Larry e eu termos fundado a EQUIP, tive o forte sentimento de treinar um milhão de líderes em países ao redor do mundo. Lançamos o que chamamos de mandato de um milhão de líderes.

Houve pessoas que pensaram que éramos malucos, que estávamos lutando para fazer algo que era impossível. Mesmo assim, não desanimamos. Nosso senso de expectativa era forte. Fizemos parceria com pessoas e organizações primeiramente na Índia, Indonésia e Filipinas. Depois, em outras partes da Ásia. Em seguida, na África e na Europa. E por fim, na América do Sul e Central. Em 2008, atingimos o objetivo. Depois, treinamos mais um milhão de líderes e mais outro. Em 2013, já tínhamos treinado mais de cinco milhões de líderes em todo o mundo. Nosso senso de expectativa surtiu efeito.

Acontece que em 2013, algo mais aconteceu. Percebi que havia cometido um erro. Eu tinha presumido que líderes treinados fariam automaticamente diferença positiva na vida de outras pessoas nos países onde tínhamos dado o treinamento. Entretanto, descobri que dar treinamento a líderes não os torna em líderes transformacionais para a vida dos outros. Eles não querem automaticamente fazer a diferença. Não vivem o significado intencional.

Em virtude desta constatação, nossa equipe de liderança começou a perguntar: “O que foi que deixamos passar?”. Depois de profunda investigação e muitas longas horas de discussão, chegamos a esta conclusão: O treinamento que dávamos era educacional, não transformacional.

Treinar líderes era nosso objetivo. Então, focamos nas lições que ensinávamos mais do que nas pessoas que esperávamos mudar. Acompanhamos a estatística sobre treinamento, mas isso gerou relativamente poucas histórias de significado. Não estávamos fazendo a diferença que esperávamos. E agora? O que fazer?

Foi um dilema real para mim. Como fundador e líder da organização, tive de tomar uma decisão. Meu coração me incentivava a ser forte e declarava que precisávamos fazer ousada mudança. Mas meu orgulho em minha reputação me fez querer manter o curso. Dizia: “A EQUIP é reconhecida como organização de treinamento de classe mundial. Aceite os aplausos. Receba o respeito dado pelas pessoas ao redor do mundo. Na sua idade, aproveite o fim de uma jornada maravilhosa”.

Durante semanas, meu coração e meu desejo de preservar minha reputação combatiam entre si.

Por fim, o conselho da EQUIP se reuniu para discutir o futuro da organização. Conversamos muito francamente e compartilhamos palavras de sabedoria. O apoio e o amor que senti dessas pessoas foram impressionantes. Os membros do conselho tinham andado comigo nessa jornada e agora estavam

dispostos a deixar que eu decidisse qual direção tomar. Deixaram-me escolher entre avançar para outra direção ou ficar satisfeito com nossas realizações passadas.



Um líder transformacional mobiliza intencionalmente as pessoas a pensar e a agir de tal forma que faz a diferença positiva em suas vidas e na vida dos outros.



Nesse momento, meu orgulho fez a última tentativa para me contentar com o que eu tinha. Era o caminho fácil. “Deixe que alguém mais jovem e mais capaz pegue a estrada difícil de correr atrás de significado”, dizia para mim. “Você pagou as dívidas, e agora é hora de retirar-se para viver uma vida menos exigente.”

Porém, meu coração não deixaria meu orgulho vencer. Meu desejo de significado e minha avassaladora sensação de expectativa que *poderíamos* fazer a diferença foram mais fortes e venceram. Tomaríamos outra direção. Começaríamos de novo, correndo atrás de significado.

Mais uma vez, senti a adrenalina percorrer meu corpo. Reconheci o sentimento. Já tinha sentido essa mesma onda de energia em 1965, quando fui desafiado com a mesma pergunta: Sobre o que você sonha? Meu sonho não era me aposentar. Minha jornada de significado não tinha acabado. Era o momento de fazer a diferença. Para cumprir meu chamado de agregar valor às pessoas, eu precisava levar a EQUIP para outro nível. Precisava liderar o ataque enquanto ajudava líderes treinados a tornarem-se líderes transformacionais.



O ponto em que você está no processo não importa. Contanto que você esteja envolvido e preveja resultados positivos, você está no caminho certo.



Um líder transformacional mobiliza intencionalmente as pessoas a pensar e a agir de tal forma que faz a diferença positiva em suas vidas e na vida dos outros. Agora mais do que nunca, eu queria perseguir esse sonho. Naquele dia, segui meu coração e compartilhei com o conselho que a EQUIP se tornaria catalisadora para um milhão de histórias de transformação. Também me comprometi a escrever este livro.

Sem dúvida, esta também é a sua hora de fazer a diferença. Se você vive com expectativa positiva, você consegue. Talvez você já esteja fazendo. Pode ser que você já esteja na fase de preparação,

procurando a primeira porta da oportunidade, ou a segunda, ou a terceira. O ponto em que você está no processo não importa. Contanto que você esteja envolvido e preveja resultados positivos, você está no caminho certo. A única coisa que lhe resta a fazer é entender como aproveitar as oportunidades para fazer a diferença. Este é o assunto do capítulo final do livro.



## EM UM TEMPO QUE FAÇA A DIFERENÇA

### Prevendo o impacto de hoje

Quando você acordou esta manhã, o que havia em sua mente relacionada a fazer a diferença? Você *acreditava* que poderia fazer a diferença? Você *esperava* fazer a diferença? Será que ao menos pensou nisso?

O que você pode fazer para aumentar seu senso de expectativa todos os dias? O que você pode fazer para lembrar-se de tornar isso parte de sua existência cotidiana? O que você pode fazer para lembrar-se de que *agora* é a hora de encontrar formas de ajudar e agregar valor às pessoas? Talvez você precise colocar recados adesivos no espelho do banheiro ou na tela do computador. Ou então você precise fixar a foto de alguém que você ajudou no passado, para que você a veja todos os dias e seja inspirado a agir. Pode ser que você precise escrever um texto sobre expectativa, salvá-lo como imagem e deixá-la como plano de fundo no celular ou no computador. Talvez você precise programar um lembrete diário em seu celular. Ou quem sabe você possa pedir para alguém responsabilizá-lo a agir todos os dias ou semanas.

Faça o que for necessário para ajudar você mesmo a desenvolver um senso de expectativa positiva para fazer a diferença. Não se contente, como fui tentado a fazer quando lutava com a questão da EQUIP.

### Prepare-se

De que forma você está se preparando para fazer a diferença? Meu antigo mentor John Wooden costumava dizer: “Quando a oportunidade chega, é tarde demais para se preparar”. Você está se preparando? Está prevendo a oportunidade de fazer a diferença? Quando a oportunidade chegar, você estará pronto?

Sugiro que faça duas coisas para estar preparado. Primeiramente, reúna os recursos. Pense no que você tem que pode ser usado para ajudar os outros. Depois, crie espaço. Muitas pessoas não conseguem fazer a diferença porque estão muito ocupadas. Movem-se tão depressa que não veem as oportunidades, ou têm tanta coisa a fazer que acreditam que não têm tempo para parar e ajudar. Não seja uma dessas pessoas!

### Você acredita em abundância?

Qual delas você é: uma pessoa de escassez ou uma pessoa de abundância? Se você não for uma pessoa de abundância, siga os conselhos do capítulo. Olhe para o passado em busca de inspiração. Faça

uma lista de seus sucessos passados. Coloque na lista todas as vantagens, aptidões ou benefícios que você recebeu e não merecia. Adicione à lista as lições positivas que você aprendeu com os erros e fracassos.

Se você der a este exercício o tempo que merece, você terá uma lista muito longa. Pra falar a verdade, se você quiser manter a lista acessível durante os próximos dias, semanas ou meses, você poderá se surpreender com quantas coisas positivas com que se deparará.

Ora, aqui está o ponto central. Olhe para a lista. Se a escassez é a norma, como foi que você experimentou tantas coisas positivas? A abundância existe. Você só precisa acreditar nela e prever que você se beneficiará com ela. Faça a mudança mental para a abundância. Sempre que você for tentado a se sentir desanimado ou descrente, pegue a longa lista e reveja-a de novo.

## SEJA URGENTE EM APROVEITAR AS OPORTUNIDADES DE SIGNIFICADO



**E**m novembro de 1989, estava eu na cozinha de nossa casa em San Diego, quando ouvi a notícia de que o Muro de Berlim estava sendo demolido. Para mim, era claro que a história estava sendo feita naquele momento. Estava indo para o escritório em casa, mas me virei para Margaret e disse:

— Temos de ir lá. Acho que devemos embarcar com as crianças num avião e ir agora mesmo. Elas precisam ver isso.

Então, fui ao meu escritório, como normalmente fazia todas as manhãs, porque havia algumas coisas na agenda que precisavam de minha atenção.

Estava absorto em meu trabalho e, em poucos minutos, a urgência de ir a Berlim desapareceu. Pensei: *Berlim pode esperar*. E o momento passou.

Para sempre.

Sempre me sinto frustrado com essa decisão. Ir a Berlim com meus filhos para ver o muro cair era uma oportunidade única na vida. Queria mostrar a eles o que acontece a um país em que a liderança vai mal. Por causa da divisão de Berlim após a Segunda Guerra Mundial, as famílias se separaram. Os alemães orientais prenderam sua própria população, levantando um muro. O muro era símbolo do mal e de uma liderança corrupta. Sua destruição era um símbolo de esperança e de liderança positiva, não por um governo, mas sim pelo povo.

Eu queria que meus filhos vissem que eram pessoas comuns que estavam derrubando o muro. Tinham chegado a um ponto em que disseram: “Chega”. Queria que eles experimentassem a comemoração e a alegria do momento. Queria que meus filhos tivessem um pedaço do muro como lembrete do grandioso acontecimento na história.

Mesmo com todas essas razões para ir, eu não agi. Acabei perdendo meu senso de urgência. Por conseguinte, perdi a chance de lhes dar um momento em que todos tomaríamos parte e que teria causado um impacto duradouro na vida.

Há momentos na vida que você tem de aproveitar a oportunidade para fazer a experiência significativa e trazer pessoas importantes para sua vida em um ambiente de significado. Se você não prever a oportunidade, se não reconhecer que algo está acontecendo e se não aproveitar o momento, acabará perdendo as raras ocorrências que realmente importam. Eu tinha tempo e recursos para fazer a viagem a Berlim. O problema é que eu não agi com intencionalidade.

Você já deixou algo assim acontecer? Alguma vez já teve uma ideia para realizar algo que poderia fazer a diferença na vida de outra pessoa, mas deixou escapar por não ter um senso de *urgência*? Tenho de admitir que isso acontece muitas vezes em minha vida. Gostaria de aproveitar todas as oportunidades que aparecessem em meu caminho. Sei que é irrealista, mas desejo mesmo assim.

Em nossa vida agitada e ocupada, há sempre um tempo *conveniente* para fazer a diferença? Não. Existe sempre o tempo *certo*? Sim. É *agora, quando vemos a oportunidade*! Como podemos nos ajudar a nos tornar orientados para a ação? Mantemos um senso de urgência fazendo a diferença todos os dias.

## ADOTANDO A MENTALIDADE CERTA PARA APROVEITAR AS OPORTUNIDADES

Acredito que cada geração tem a oportunidade de fazer a diferença, mas as pessoas dessa geração têm de *aproveitar* essa oportunidade. Quando Bobby Kennedy foi assassinado em 1968, lembro-me de estar sentado em minha sala lendo no jornal uma frase que era associada a ele e seu irmão, o presidente John F. Kennedy: “Há aqueles que olham para as coisas como elas são e perguntam: ‘Por quê?’. Eu sonho com as coisas como elas nunca foram e pergunto: ‘Por que não?’”.

Eu cursava meu terceiro ano de faculdade em 1968, e este foi um tempo decisivo para mim. Havia algo na citação que se apossou de mim. Eu entendia exatamente o que Kennedy queria dizer. As palavras se relacionavam comigo. Descobri que eu não era alguém que desistia por causa de obstáculos, ou parava quando as pessoas questionassem o *porquê* de fazer algo novo. Eu era uma pessoa de possibilidades. Era destemido em minha vontade de questionar o que eu não sabia, de desafiar os outros com novas formas de pensar e fazer as coisas. Soube, então, que eu seria uma pessoa que passaria a vida perguntando: “Por que não?”. Eu acreditava em minha habilidade de mudar as coisas para melhor. Daquele dia em diante, procurei aproveitar as oportunidades e encontrar maneiras de fazer as coisas



Cada geração tem a oportunidade de fazer a diferença, mas as pessoas dessa geração têm de *aproveitar* essa oportunidade.



acontecerem.

Minha jornada de significado é progressiva, mas sempre esteve fundamentada no desejo de agir agora. Não espero pelo amanhã, pela próxima semana, pelo próximo mês, pelo próximo ano ou por algum dia quando, então, posso deixar de agir. Sempre foco no *hoje*. Meu senso de urgência cresce conforme envelheço. Minha jornada de significado começou pequena, mas multiplicou-se conforme minha capacidade de ver mais se desenvolveu. Ela ainda está em desenvolvimento, e espero continuar a repetir o ciclo de crescimento, com o que recebo mais e melhor. Mas essa melhoria depende de agir, de aproveitar as oportunidades conforme elas surgem.

Deixe-me dizer algo sobre oportunidades: Elas não se multiplicam porque são *vistas*. Muitas pessoas veem as oportunidades. Elas se multiplicam porque são *aproveitadas*. Quanto mais as pessoas aproveitam as oportunidades, mais elas conseguirão vê-las. Isso acaba se tornando um ciclo positivo. É por isso que precisamos viver com um senso de urgência.

O ditado “você pode fazer a diferença a qualquer tempo, mas o melhor tempo é agora” impulsiona as pessoas que possuem expectativa e vivem com intencionalidade. Não há tempo como o presente. O amanhã não está garantido. O ontem já é tarde demais. A vida intencional é um estilo de vida, um modo de pensar que sempre diz: “Há algo mais que eu posso fazer”. Como o poeta Ralph Waldo Emerson disse: “Você não consegue fazer uma bondade cedo demais, porque você nunca sabe quando será tarde demais”.



Oportunidades [...] não se multiplicam porque são *vistas*. [...] Oportunidades se multiplicam porque são *aproveitadas*.



## CINCO MANEIRAS DE APROVEITAR AS OPORTUNIDADES

Conforme você progride na vida de significado em que faz a diferença, você tem de treinar para prever e aproveitar as oportunidades. A urgência tem de se tornar parte de sua mentalidade. Ela tem de se tornar um estilo de vida. Se você quiser viver uma grande história fazendo a diferença, está disposto a começar pequeno, tem paixão, sabe o seu *porquê*, coloca os outros em primeiro lugar, agrega valor às pessoas do seu ponto ideal, conecta-se e faz parceria com pessoas que têm mentalidade e valores semelhantes aos seus e vive com um senso de expectativa, só resta uma coisa para você realizar para fazer a diferença: aproveitar as oportunidades.

É difícil lhe ensinar acerca dos pormenores relacionados a aproveitar as oportunidades, até porque cada pessoa, cada situação e cada dia são diferentes. Mesmo assim, posso lhe mostrar vários lugares onde qualquer um tem a chance de aproveitar as oportunidades para fazer a diferença. Você pode causar um impacto de significado das seguintes maneiras.

## 1. Seja o primeiro a ajudar alguém

Quero pedir a você que faça uma coisa: Pense nas pessoas que se ofereceram para ajudá-lo em algum momento da vida, quando você enfrentava uma tragédia pessoal, tinha muitos problemas ou estava em extrema necessidade. Quem o ajudou quando você precisou?

Qual foi a dificuldade que você teve?

Quem foi a primeira pessoa que se apresentou para ajudar? Anote o nome dela.

O que ela fez?

Muito bem. Agora, quero que pense muito bem antes de responder à próxima pergunta. Nessa situação, quem foi a *segunda* pessoa que o ajudou?

Aposto que nem se lembra mais. Mesmo que eu lhe oferecesse um milhão de dólares, você não conseguiria escrever o nome dessa pessoa.

Por quê? Porque a pessoa que faz a maior diferença é aquela que primeiramente aparece para ajudar em um tempo que faz a diferença.

É o que ocorreu em minha vida. Lembro-me das pessoas que foram as primeiras a fazer a diferença. Muitos anos atrás, Linda Eggers abordou-me depois de participar de uma de minhas conferências e disse que, se eu fundasse uma empresa, ela gostaria de me ajudar e ser parte dela. Ela foi a primeira a se apresentar num tempo em que eu precisava de alguém. Agora, Linda é minha assistente executiva há mais de vinte e cinco anos.

Quando voltei para casa depois de ficar internado no hospital por conta de ter sofrido um ataque cardíaco, Charlie Wetzel, meu amigo de longa data e colaborador de meus escritos, preparou uma refeição saudável e saborosa que minha família e eu saboreamos quando me recuperava. É algo que nunca irei esquecer, pois ele foi o primeiro a comemorar minha recuperação e também porque ele é um *chef* altamente gabaritado!

Essas duas pessoas fazem parte de meu círculo íntimo e de minha vida há mais de duas décadas. Por quê? Porque sempre estão prevendo maneiras de me ajudar e, quando veem a oportunidade, aproveitam o momento. Elas vivem com um senso de urgência para fazer a diferença.

Quando penso em todos os livros que já escrevi, sorrio por causa de Bud Lunn. Foi ele a primeira pessoa a se oferecer para me ajudar a publicar um livro, quando eu queria escrever. Bud era o presidente de uma pequena editora em Kansas City. Ainda me lembro de ele me dizer que meus ensinamentos eram dignos de estarem num livro. Bud me disse que, se eu escrevesse o livro, ele o publicaria para mim gratuitamente.

Enquanto estava considerando a proposta, Les Parrott foi o primeiro a explicar a mim por que eu deveria escrever meu primeiro livro. Ele me disse que eu nunca ganharia dinheiro com livros, mas eu poderia ajudar as pessoas. Até hoje, essa é minha motivação para escrever. Meus dias favoritos de todos



A pessoa que faz a maior diferença é aquela que primeiramente aparece para ajudar em um tempo que faz a diferença.



os tempos são os dias em que meus livros chegam às livrarias.

Por quê?

Não há nada melhor do que a emoção de ficar olhando o livro, segurá-lo nas mãos, sabendo que ele ajudará as pessoas. Posso lhe dizer todos os lugares em que eu estava no dia em que vi o primeiro exemplar de um dos meus livros e o segurei nas mãos pela primeira vez.

Lembro-me da primeira pessoa que deu dinheiro para a EQUIP. Foi Gerald Brooks, pastor amigo meu, do Texas, que tinha me visto treinar líderes durante anos. Eu estava num pequeno quarto onde costumava orar e trabalhar na Igreja Skyline, quando Dottie, minha assistente na época, veio correndo com um envelope na mão.

— Pastor! Olhe só isso! — disse ela, acenando um envelope branco como se fosse a bandeira americana.

Era um cheque de 10.000 dólares, juntamente com um bilhete de Gerald, que dizia: “Sei que você tem um coração voltado para treinar líderes. Queria ser o primeiro a incentivá-lo nessa atividade. Use esse dinheiro para treinar líderes”.

O fato de Gerald ter acreditado em mim significou tudo. Quando ele agiu e escreveu o primeiro cheque, ele me inspirou a sair e levantar milhões de dólares. Gerald abriu a porta para eu treinar centenas de milhares de líderes. Foi ele que alavancou todo esse significado, porque foi o primeiro a dizer: “Eu acredito em você, John”.

Quando penso em todas essas pessoas que foram as primeiras a se oferecer em minha vida em um tempo em que fez a diferença, percebo que:

- Elas se diferenciaram das demais pessoas.
- Elas sempre terão um lugar especial em meu coração.
- Elas plantaram as primeiras sementes do sucesso em minha vida.
- Suas sementes capitalizaram em abundante colheita de vida significativa!

Quando você recebe o tipo de apoio e crença que eu tenho, há uma tremenda motivação e desejo de oferecer esse tipo de inspiração para outras pessoas. Toda vez que vou falar para um grupo, acordo pela manhã com grande expectativa, porque sei que naquele dia vou fazer a diferença na vida das pessoas.

Comigo nunca falha: minha expectativa, ansiedade e antecipação sempre estão acima da média. No momento em que chego ao local, estou extremamente entusiasmado. Quando estou ensinando, sinto-me cheio de grande alegria, porque sei que, sem dúvida, estou dando ao grupo algo que funciona e que tem o potencial de transformar a vida. Entendo qual impacto a informação que estou dando pode causar, se as pessoas agirem. Sei o que é possível se elas aproveitarem a oportunidade.

Você está à procura de oportunidades de ser o primeiro a ajudar as pessoas? Quer ser o primeiro a incentivá-las? Quer ser o primeiro a abrir as portas que elas não podem abrir sozinhas? Você tem um senso de urgência? Olhe em sua volta. Talvez você possa ser o primeiro a incentivar um membro da

família. Ou então você possa ajudar alguém que está à sua frente no trabalho para resolver um problema, adquirir uma habilidade ou beneficiar-se da experiência que você tem. Quem sabe você possa dar auxílio a um vizinho ou a um estranho. As oportunidades estão aí. Você só precisa abrir os olhos, reconhecê-las e *aproveitá-las*.

## **2. Assuma o risco quando o potencial de significado é alto**

Em 2010, meu amigo Scott Fay, que é dono de uma empresa de paisagismo, apresentou-me a seu amigo Paul Martinelli. A razão da apresentação foi que ambos tiveram a ideia de fazer parceria comigo para criar uma empresa de treinamento que certificasse e treinasse interessados em ser treinadores, professores e conferencistas de acordo com meus valores e usando meu material. Eles queriam chamá-la de Equipe John Maxwell.

Eu estava na época com sessenta e três anos e não tinha certeza se era o que eu queria. Na época, encontrava-me em uma encruzilhada. Eu tinha acabado de fundar a John Maxwell Company e dava pra sentir que aquele era um tempo de mais oportunidades de significado. Acontece que eu tinha duas emoções conflitantes sobre abrir uma empresa de treinamento. Por um lado, eu estava animado e fascinado. Era uma oportunidade e tanto. O que aconteceria se eu oferecesse meu nome e reputação para as pessoas que realmente queriam fazer a diferença na vida dos outros? Quantas pessoas estariam interessadas em serem treinadas? Quando ficassem treinadas, para quantas outras agregariam valor? Será que este esforço as ajudaria a lançar-se numa jornada de significado? Quantos fazedores de diferença iriam querer fazer parte deste movimento? Quanto tempo levaria para começar visivelmente a ampliar nosso círculo de significado? Cada pergunta levantava o nível de minha expectativa. Era uma grande oportunidade!

Apesar de tudo, eu também tinha dúvidas, e então comecei a fazer outras perguntas. Será que meus princípios de vida e liderança seriam passados fielmente aos outros para que se multiplicassem? Será que poderíamos treinar pessoas para serem treinadoras de classe mundial? Que tipo de risco haveria se eu emprestasse meu nome para pessoas recrutadas que eu nem conhecia? E se um treinador que certificamos fizesse algo estúpido ou negativo? E se um deles estragasse tudo? O que aconteceria com a reputação que trabalhei quarenta anos para formar? Será que isso impactaria negativamente minha capacidade de agregar valor aos outros? Será que feriria os membros de minha equipe, que trabalharam duro para construir minhas outras organizações e minha marca?

Era onde estava minha maior hesitação: o risco para as empresas que eu havia construído e para as pessoas que nelas trabalhavam. Tive de tratar dessa preocupação antes de seguir em frente e também de me contentar com a ideia de que haveria pessoas representantes da Equipe John Maxwell que atrapalhariam. Mas se for para viver de forma significativa, você não pode se levar tão a sério a ponto de hesitar, pelo simples fato de estar preocupado com o que as pessoas podem pensar ou fazer. Se isso o preocupar excessivamente, você parará de realizar coisas grandes.

Eu não poderia ficar preso à opinião dos outros. Quando você se entrega aos outros, há a sensação

de vulnerabilidade. Posso controlar meu pequeno mundo, mas no momento em que saio para fazer algo de significado, existem coisas que não estão no meu controle. Tive de aceitar essa realidade e seus riscos, e depois lembrar que significado produz mais retorno, pois a qualquer momento posso fazer algo mais para os outros do que para mim mesmo.

Eu sabia que queria meu legado continuando depois que eu morresse. Paul sabia como construir uma grande empresa de treinamento, e Scott ajudou a nos unir. Então, tomei a decisão de seguir em frente e fundei a Equipe John Maxwell. Hoje, Paul e Scott fazem o trabalho fantástico de liderar a equipe, e temos mais de 7.000 líderes treinados em mais de 100 países que receberam certificação.

A principal razão pela qual dei esse passo foi que o momento era certo para começar a construir meu legado, pois minha idade e reputação tinham chegado a um ponto em que senti que o justificaria. Senti o senso de urgência. Se eu tivesse aberto uma empresa de treinamento dez anos antes, não estaria justificado, porque eu não tinha credibilidade ou experiência. Naquela época, nem minha própria mãe teria entrado! Mas agora senti que tinha algo a dar. E eu pude dar, porque pude fazer parceria com as pessoas certas e que me ajudaram a construir esse tipo de organização. Na época, nem todos do meu círculo íntimo pensavam que era uma boa ideia. Levou tempo para concordarem, mas agora eles veem o valor que isso traz para tantas pessoas.

Que oportunidades para fazer a diferença você vê e sabe que contêm riscos? Como você sabe quando os riscos valem a pena os esforços? Como sabe quando é o tempo certo? Estas são perguntas difíceis. Você pode fazer o que faço: fazer uma lista de prós e contras e pesá-los uns contra os outros. Faça uma análise de riscos, na qual você determina as probabilidades contra as consequências. Caso seja uma pessoa de fé, você pode orar.

O processo é diferente para todos. Agora, permita-me dizer algo: Nunca descarte uma oportunidade só porque há riscos, porque em tudo há riscos. Você pode ter tanto medo de riscos que nunca saia da segurança de sua casa, mas, mesmo assim, você pode morrer se uma árvore cair sobre seu quarto enquanto você dorme ou se sua casa pegar fogo. Se for para você ter um viés numa direção, que seja um viés para a ação. No final das contas, as pessoas lamentam as oportunidades que *não* aproveitaram, e não as oportunidades que aproveitaram, mas fracassaram.



As pessoas  
lamentam as  
oportunidades que  
*não aproveitaram*, e  
não as  
oportunidades que  
aproveitaram, mas  
fracassaram.



### **3. Faça o que você sabe que é certo, mesmo se não houver promessa de retorno**

Temos a tendência de julgar as oportunidades pelo potencial do retorno. Não há nada de errado em agir assim. Na verdade, incentivo você a ser estratégico em seu pensamento. Há, no entanto, ocasiões em que somos confrontados com oportunidades de fazermos coisas que sabemos serem certas, mesmo se não soubermos onde levarão ou o que resultará.

Quero encorajá-lo a seguir adiante e aproveitar esses tipos de oportunidades, porque o retorno é

sempre maior do que o que damos. Ainda fico surpreso pelo impacto que um simples ato pode causar em alguém, mas nunca fico surpreso com o resultado da vida intencional.

Sempre que escrevo um livro ou gravo um CD, acredito que isso ajudará alguém. Nem sempre sei quem, quando ou onde, mas sei que causará um impacto significativo, e é o que me mantém motivado para continuar aproveitando estes tipos de oportunidades.

Alguns anos atrás, recebi uma carta escrita à mão de um homem que esteve terrivelmente perdido e confuso. Ele sentiu a necessidade de contar sua história para mim, visto que o resultado era tão poderoso e inesperado para ele. Escreveu:

Sr. Maxwell,

Quero agradecer-lhe pelo valor que você agregou à minha vida, mas a palavra “valor” não é palavra digna pelo que você fez por mim.

Gostaria de contar brevemente minha história e como você impactou minha vida. Meus pais tentaram, sem sucesso, por 13 anos, ter um filho; decidiram adotar um filho e me encontraram. No prazo de um ano e meio, minha mãe ficou grávida de meu irmão mais novo. Fui criado na Geórgia do Sul, e fui bem na escola até que alcancei 13 anos. Desobedeci meus pais e fui contra Deus pela primeira vez, de uma forma que senti ser imperdoável com uma garota que conheci em nosso bairro. Essa escolha me enviou para um padrão de rebelião e desconfiança. Aos 17 anos, tentei drogas pela primeira vez e tornei-me viciado e sem esperança.

Aos 21 anos, me casei com uma garota incrível que não fazia ideia do meu vício. Durante esse tempo, tive duas empresas e dívidas que remontavam a mais de 1,5 milhão de dólares sem nada para mostrar que fosse equivalente, e nossa conta corrente estava com 99 mil dólares descoberto. Em dois anos, acabei me divorciando de minha esposa, que eu expulsara de casa. Ela me deixou por um dos meus empregados, e minha vida foi destruída.

Decidi acabar com minha vida. Fui para o sótão de minha casa para me enforcar, e lá, em um sótão velho e empoeirado, num piso de madeira compensada, pela primeira vez na vida experimentei o amor incondicional de Deus! Encontrei Jesus.

Um dos membros de sua equipe me deu de presente um de seus CDs e, conforme o ouvia repetidamente (mais de 30 vezes), suas palavras foram, e continuam a ser, usadas por Deus para me dar esperança e construir uma ponte para eu acreditar que o Senhor pode e trabalha na minha vida.

Suas palavras me tiraram do sótão, onde eu queria tirar minha vida, e me levaram a me reconciliar com minha esposa (já estamos juntos há 15 anos), a crer em Deus para não declarar falência, a me arrepender para sair das dívidas incríveis. Hoje, temos cinco empresas, pastoreamos um grupo incrível de líderes, gerenciamos duas organizações sem fins lucrativos e

temos a oportunidade de influenciar milhares de pessoas, investindo o que recebi de você na vida dos outros.

*Dizer obrigado não é SUFICIENTE, mas já é um começo!*

O que você pode dizer quando alguém salva sua vida e o ajuda a construir uma nova vida, que é maior do que você poderia ter sonhado?

A bondade de Deus e a sua disposição de dar a vida pelos outros fizeram com que este tipo de impacto fosse possível! Devo-lhe a vida de *muitas* formas! Comprometo-me a permitir que o Senhor continuamente dê aos outros a sabedoria que você me deu. Estimo-o MUITO. Obrigado.

Este senhor me dá crédito por eu ter salvado sua vida, mas não vejo dessa forma. Tudo que fiz foi gravar um CD, por estar de acordo com o meu *porquê*, e eu sabia que ajudaria alguém, em algum lugar, em algum momento. Posso não saber *quando* acontecerá, mas sei que *acontecerá*. É por isso que assim faço.

É por isso que você deve fazer atos intencionais de significado. Se você mantiver um senso de urgência e obedecer a seu instinto para fazer a coisa certa, sobretudo quando atrai seus pontos fortes, poderá causar um impacto maior do que imagina. Adoto as palavras do apóstolo Paulo, que aconselhou: “Não nos cansemos de fazer o bem, porque a seu tempo ceifaremos, se não houvermos desfalecido. Então, enquanto temos tempo, façamos o bem a todos”.<sup>1</sup> Mesmo que não seja uma pessoa de fé, você pode adotar essas palavras porque sabe instintivamente que você colhe o que planta.

#### **4. Dê a seus colegas um tempo para fazer a diferença**

Tive a oportunidade de me conectar com Condoleezza Rice há alguns anos; descobri que ela estava lecionando para calouros na Universidade de Stanford. Fiquei curioso sobre o que motivou Condoleezza a voltar a lecionar depois de completar sua carreira em Washington. Afinal de contas, ela havia atingido o pico mais alto e frequentado as reuniões mais influentes do mundo com pessoas incríveis, tendo ouvido e participado das mais intensas e propositais discussões. Ela fez parte dos mais poderosos grupos de pensadores do mundo. Entretanto, agora, estava de volta à sala de aula. Ela queria saber se era algo que ela planejava fazer por um ou dois anos e seguir em frente, ou se encarava como compromisso de longo prazo. Condoleezza explicou que sua decisão de lecionar foi deliberada e muito intencional:

A sala de aula é o moldador da opinião das pessoas. Voltei porque, se posso mudar a vida de um rapaz de dezenove anos de idade, é muito mais significativo do que o que eu estava fazendo, porque os encontro na fase inicial da vida.

Gostei da resposta e da noção de impactar as pessoas na fase inicial da vida, especialmente os jovens com grande potencial e que só precisam de alguém que apareça e acredite neles – alguém como um professor, um técnico ou um chefe.

Gosto de pensar em mim como um “levantador de tampas” na vida das pessoas. Gosto de encontrar pessoas em quem acredito e em quem vejo um grande potencial, e entrar em suas vidas através do que ensino ou através de palavras de encorajamento para seguir seu sonho de significado. Apesar de ter “levantado a tampa” de muitos no pastorado, uma das pessoas mais significativas que pude servir é Bill Hybels, fundador e pastor titular da Igreja Comunitária Willow Creek em South Barrington, Illinois. Hoje, sua igreja é uma das maiores da América do Norte e é considerada uma das mais influentes do mundo.

Em 1995, quando fazia seminários de liderança, convidei Bill para juntar-se a mim. Ele foi fantástico, e suas mensagens de liderança foram além das expectativas. Embora Bill seja tremendo comunicador e líder, ele nunca havia ensinado liderança a ninguém fora de seu pessoal. Disse-lhe que ele precisava ensinar liderança a um público mais amplo, porque eu sabia que ajudaria as pessoas. Em resposta a uma mensagem particular, disse a Bill: “Você precisa ensinar isso duzentas vezes”.

Logo depois, Bill começou a Cúpula de Liderança Global, um evento de treinamento anual voltado para a igreja, ministério e outros líderes para aprimorar suas habilidades. A Cúpula de Liderança Global existe para transformar os líderes cristãos de todo o mundo com uma injeção de visão, desenvolvimento de habilidades e inspiração para o bem da igreja local. A Cúpula de Liderança Global é transmitida ao vivo do campus da Igreja Comunitária Willow Creek, perto de Chicago, alcançando mais de 185 *host sites* em todo os Estados Unidos. Os convidados que Bill traz para o palco são líderes e pensadores como Bill Clinton, Jack Welch, Jim Collins e Bono.

Enquanto escrevia este livro, Bill hospedou sua XX Cúpula de Liderança Global. Recebi um *e-mail* dele que me fez sorrir. O *e-mail* dizia:

Prezado John,

Só escrevi para dizer um rápido obrigado. Acabamos de fazer nossa XX cúpula aqui na América do Norte, e Deus fez maravilhas! 95.000 pessoas. Mais 110.000 fora dos Estados Unidos. Se você não tivesse me desafiado a começar a ensinar liderança, duvido que isso teria acontecido.

Bill

Bill não estava procurando minha ajuda. Ele já estava fazendo grandes coisas. Só precisava de alguém que aparecesse e lhe indicasse uma nova oportunidade de agregar valor a pessoas diferentes das que ele já estava agregando. Eu sabia que Bill seria um fazedor de diferença ao ajudar as pessoas no campo da liderança. Vi que ele tinha o poder de mudar a vida das pessoas. Ele só precisava de alguém para encorajá-lo a fazer, o que me deixou feliz.

Já me beneficieei da ajuda de outros líderes muito mais do que já ajudei outros. Muitas pessoas agregam valor a mim. Por exemplo, quando tive meu ataque cardíaco, meu amigo Jack Hayford, que é escritor e pastor, telefonou para mim e disse que ficaria com todas as solicitações de conferências pelos próximos seis meses para que eu me recuperasse, me concentrasse na minha saúde e me fortalecesse. Foi uma oferta dada num momento que realmente era importante para mim. Jack entendeu que eu passaria por tempos difíceis ao recusar os convites. Por isso, ofereceu-se para aceitar os convites por mim e tomar meu lugar. Sua grande amizade e bênção em minha vida deram plenas condições para minha recuperação.

Como você pode se oferecer para ajudar um colega? Que oportunidades se apresentam hoje? Não algum dia. Não quando for mais conveniente. É agora. A quem você pode dar uma ajuda? Garanto que há alguém em sua vida que aceitará sua ajuda e lhe será eternamente grato.

## 5. Plante as sementes da intencionalidade nas crianças

Uma das coisas mais importantes que podemos fazer é passar para a próxima geração o que aprendemos. É o que faço todos os dias quando treino líderes, desenvolvo minha equipe e falo com as pessoas sobre crescimento pessoal. Mas o lugar mais importante para mim é perto de casa. Margaret e eu plantamos as sementes de nossos valores em nossos filhos, e agora estamos fazendo o mesmo com nossos netos. Uma das sementes mais importantes que plantamos é a intencionalidade.

Quando somos pequenos, os livros que nossos pais leem para nós têm o poder de imprimir valores em nós e nos motivar, mesmo na mais tenra idade. A leitura precoce é a forma como muitas crianças aprendem noções básicas da vida, entre elas as cores, números, letras e histórias. Grande parte das informações que armazenamos conforme envelhecemos e amadurecemos foi colocada na mente durante os primeiros anos de vida. Gosto muito dos livros do Dr. Theodor Seuss Geisel. Ele foi muito inteligente ao colocar mensagens intencionais de significado nos livros, pois essas sementes foram plantadas em milhões de crianças em idade precoce. Seus escritos são ensinados nas salas de aula há anos por causa da natureza simples, porém comovente das mensagens. Se ensinássemos a mensagem do Dr. Seuss para cada criança, teríamos o poder de impactar e mudar o mundo. Aqui está o que quero dizer. Olhe para pensamentos como estes:

- “A menos que alguém como você se importe *muitão*, nada vai melhorar. Nada.”<sup>2</sup>
- “Você tem cérebro na cabeça. Você tem sapatos nos pés. Você pode seguir na direção que quiser.”<sup>3</sup>
- “Você está destinado a grandes lugares! Hoje é o seu dia! Sua montanha está à espera! Portanto, ponha-se a caminho!”<sup>4</sup>

Embora cada uma dessas frases esteja no contexto de uma história, elas comunicam importantes

lições de vida que podem ser dadas para crianças de qualquer idade. Quanto mais cedo entenderem o valor de viver com intencionalidade, mais cedo começarão a viver uma vida de significado. O que ensinamos nossos filhos a amar e gostar é muito mais importante do que aquilo que os ensinamos a saber.

Em virtude de meus pais serem tão intencionais comigo, tornei-me um pai extremamente intencional com meus filhos. Felizmente, Margaret e eu estávamos em pleno acordo quanto a esta questão nos anos em que criamos nossos filhos, e nossos filhos colheram os benefícios de nossas ações.



O que ensinamos  
nossos filhos a  
amar e gostar é  
muito mais  
importante do que  
aquilo que os  
ensinamos a saber.



Margaret levava intencionalmente as crianças para a escola todas as manhãs. Ela nunca deixou que pegassem ônibus, pois queria que as últimas palavras que ouvissem antes de entrarem na escola todos os dias fossem as palavras positivas que ela dizia. Ela estava também propositadamente em casa quando voltavam para casa depois da aula e das atividades extracurriculares. Margaret sempre arranjava um lugar confortável para que se sentassem e lhe contassem o dia que tiveram. Nem todo mundo pode fazer isso, mas se você pode, por que não fazer?

Hoje, meus netos também colhem os benefícios da intencionalidade que meus pais incutiram em mim quando criança, embora os métodos para anotar e guardar as lições que ensinamos tendem a ser um pouco mais tecnológicos do que eram os meus. Minha neta Maddie mantém uma lista atualizada dos princípios que o pai dela (meu genro Steve) ou eu a ensinamos. Ela também grava pequenos textos comoventes que lê em meus livros. Tem todas estas coisas no seu iPhone. Toda vez que ela se depara com uma nova citação, adiciona na “Lista Papai/Vovô”.

Recentemente, pedi a ela que me contasse algumas coisas que anotou. Aqui estão algumas:

- A atitude é uma escolha.
- Maturidade é ver as coisas do ponto de vista da outra pessoa e ser flexível.
- Sempre planejo antecipadamente. Ou você está preparado ou atrasado.
- Você é o que você faz todos os dias.
- O fracasso é inevitável, mas a aprendizagem é opcional.

Ter uma lista como esta ajuda Maddie a valorizar-se e construir sua autoestima. Às vezes, ela e eu conversamos sobre uma das citações da lista para que eu possa reforçar o princípio ou a lição. Prefiro falar com ela em pessoa, sempre que possível, embora como adolescente, ela goste de texto. Não quero perder a oportunidade de fortalecer sua intencionalidade. Por isso, envio-lhe lembretes e a acompanho para assegurar que estamos sempre em contato. Para mim, é maravilhoso estar conectado com minha neta assim, pois é algo que aprecio, e sei que ela também.

Margaret e eu somos intencionais até no Natal. Todos os anos, o presente para nossos filhos e netos é uma viagem. Queremos ter experiências maravilhosas juntos enquanto pudermos. Durante as viagens, cada membro da família sabe que farei duas perguntas: “O que você amou?” e “O que você aprendeu?”. Eu fazia essas perguntas quando meus filhos eram pequenos, e ainda as faço. Por quê? Porque o nosso melhor professor não é a experiência. É a experiência avaliada. Responder essas perguntas requer que eles avaliem o que já experimentaram. Somos intencionais em assegurar que cada experiência se torne uma lição que seja aprendida e entendida para o seu desenvolvimento pessoal.

Nossa tradição da família no Natal é dar o primeiro presente para Jesus, pois é seu aniversário. Ao longo do ano, nossos netos depositam dinheiro no “banco de Jesus”. Então, na véspera de Natal, dão o primeiro presente para a instituição de caridade de sua escolha. Neste último Natal, eu estava jogando golfe com Tom Mullins, o presidente da EQUIP, quando ele disse:

— John, esta semana seus netos Hannah, John e James me trouxeram o presente de aniversário para Jesus e disseram que queriam doar o dinheiro para a EQUIP.

Como fundador da EQUIP e avô, fiquei extremamente orgulhoso deles! Não melhorou meu golfe, mas me deixou grato. O presente que deram foi o resultado de seus pais serem intencionais com eles.

Não perca a oportunidade de mostrar intencionalidade na vida de seus filhos ou netos. Nunca é cedo demais para começar. Se você tiver como criar neles uma mentalidade de significado quando jovens, não precisa criá-la mais tarde. Não terão de deixar velhos hábitos ou criar novos hábitos para começar a viver uma vida que vale a pena. Eles já terão esses hábitos. Ter a coragem e a responsabilidade de incutir em nossos filhos intencionalidade muda a maneira como eles vivem. As possibilidades são ilimitadas, e o tempo é crítico. Você tem de possuir um senso de urgência nesta área, porque o tempo que temos com nossos filhos e netos é realmente muito curto.

Meu sonho é levantar uma geração de pessoas intencionais. Pode não ser esta geração, ou mesmo a próxima. Mas se a próxima geração tiver as sementes plantadas logo cedo e acreditar no poder da intencionalidade, imagine o impacto que causarão no mundo em que vivem.

## FAZENDO A DIFERENÇA TODOS OS DIAS

Minha maior esperança é que as pessoas de todos os lugares se tornem intencionais em aproveitar as oportunidades de fazer a diferença e transformar suas famílias, negócios, empresas, bairros, comunidades, cidades e países. Acredito que, quando seguimos o caminho de querer fazer a diferença, fazendo algo que faça a diferença, com pessoas que façam a diferença, em um tempo que faça a diferença, podemos mudar o mundo e torná-lo num lugar melhor.

O escritor e conferencista Jim Collins diz: “A transformação só pode acontecer se você tem líderes transformacionais”. Jim já estudou a cultura da liderança transformacional mais do que ninguém,

então acredito que ele tem razão. É por isso que hoje trabalho com muito afinco para ajudar os outros a viver intencionalmente e influenciar os outros à mudança positiva. Recentemente, conheci um líder transformacional cuja história me inspira a continuar a fazer a diferença, e creio que a história dele também inspirará você. Seu nome é Jeff Williams. É um empresário independente altamente intencional e que faz a diferença todos os dias.

A jornada de Jeff rumo ao significado começou quando ele tinha apenas oito anos de idade. Ele foi criado por uma família de recursos modestos. Não tinham muito. Sobreviveram, mas não havia extras. Jeff diz que nas raras ocasiões em que foram ao McDonald's, seus pais compravam um hambúrguer para ele, mas nunca com batatas fritas ou refrigerante para acompanhar. Assim eram as coisas difíceis em casa para ele na infância.

Certo dia, um vendedor trajado de terno apareceu à porta da casa de Jeff com uma maleta cheia de livros chamados *Uncle Arthur's Bedtime Stories* (Histórias para Hora de Dormir do Tio Arthur). Jeff se lembra de ficar espreitando pelo canto da entrada da sala de jantar para ouvir os argumentos de venda que o vendedor usava para convencer seus pais na sala de estar.

— Estes livros foram muito bem-confeccionados — disse o vendedor. — Uma criança pode manchá-los com manteiga de amendoim e geleia, mas, mesmo assim, serão limpos sem esforço.

*É o que como no almoço!* Pensou Jeff enquanto ouvia.

Jeff ficou chocado quando seus pais deram-se ao luxo de comprar uma coleção de livros.

Foi uma oportunidade de mudança de vida.

Todas as noites, o pai ou a mãe de Jeff liam uma das histórias. Jeff gostava muito delas. Às vezes, ficava até tarde e lia mais à frente.

Certa noite, os pais de Jeff leram uma história que mudaria sua vida. Até hoje, ele se lembra claramente. Chamava-se “Secret of Wilfred” (O Segredo de Wilfred). Era a história de um menino e de sua irmã, que decidiram criar o que chamaram de Empresa Pacote de Surpresas. Por essa empresa, os dois secretamente deixavam presentes para crianças doentes, ou anonimamente davam comida para velhinhas acamadas.

A história inspirou Jeff desde o fundo da alma.

— Algo ardeu em chamas no meu interior — diz Jeff. — Fazer isso seria tão legal. Ser bênção para outras pessoas e surpreendê-las. Para mim, a parte mais emocionante era vê-las descobrir a surpresa sem saber que eu estava vendo. Era ver a alegria em seus olhos. Então, Jeff contou com a ajuda de sua irmã, e ambos começaram a fazer o que o irmão e a irmã faziam na história. Eles deram alguns de seus brinquedos e fizeram brinquedos de artesanato, que deram para as pessoas de forma anônima.

— Essa foi a semente da generosidade com que Deus me presenteou — diz Jeff.

A vida de Jeff virou de cabeça para baixo poucos anos depois, e sua vida familiar ficou, nas palavras de Jeff, “louca”. Mas o desejo de fazer a diferença já estava nele.

Avancemos mais de uma década. Jeff, apesar de jovem, já era casado e tinha quatro filhos. Ele trabalhou no ramo de restaurantes e, depois, em *marketing* direto. Não tinham muito, mas sempre

eram doadores.

Jeff se lembra de um jovem casal que havia trabalhado com eles em *marketing* direto, mas depois saíram do negócio. Eles estavam enfrentando dificuldades. Jeff e família compraram um monte de mantimentos para eles. Ele e as crianças colocaram os mantimentos à porta e se esconderam no mato ao virar da esquina, enquanto um estranho recrutado por eles tocou a campainha do casal. Observar secretamente a reação do casal e saber que tinham feito a diferença fizeram com que ele e seus filhos se sentissem bem. Jeff experimentou sucesso modesto em *marketing* direto, mas a coisa que mais o inspirou foi a constatação de que, se ele ganhasse muito dinheiro, ele poderia dar mais. Esse era seu sonho. Logo, fundou uma empresa. Depois de anos de trabalho duro, a empresa começou a ser bem-sucedida.

Na época em que conheci Jeff, ele já estava fazendo a diferença na vida dos outros. Quando viajei para a Guatemala em 2013, a fim de ensinar valores em mesas-redondas, ele viajou conosco. Lá conheceu um homem chamado Carlos, que cuidava de órfãos e salvava crianças desnutridas por causa da fome. Jeff reconheceu que Carlos era uma pessoa de valores semelhantes ao dele e, juntos, fizeram parceria para fazer a diferença. Na Guatemala, Jeff financiou a construção de uma pequena aldeia para órfãos com Carlos na direção. Todo mês, Jeff paga as despesas para enviar alguns de seus funcionários e respectivas famílias para servirem na Guatemala.

Jeff também se juntou a mim, e, juntos, estamos em parceria para fazer a diferença. Jeff ajuda a mim e a EQUIP a desenvolver tecnologia para iniciar um empreendimento transformacional em sete áreas de influência: artes, esportes de entretenimento e cultura; negócios; educação; família; fé; governo; e meios de comunicação. Uma das qualidades que mais admiro em Jeff é que ele é muito intencional e empresarial para fazer a diferença, assim como é para desenvolver seu negócio. Ele vive todo dia com forte senso de urgência pelo significado. Os rendimentos que ganha no mercado são usados para servir aos outros.

— No outro dia, tive essa ideia extremamente rendosa — diz Jeff — e fiquei muito animado, porque pensei imediatamente: “Puxa! Isso vai ser um sucesso. Minha empresa será mais bem-sucedida, e agora posso doar mais dinheiro no próximo mês de outubro. Para onde será que doarei?”.

O que Jeff está vivendo está sendo passado para seus filhos. Recentemente, ele soube que sua filha Deanna, de doze anos, silenciosa e secretamente economizou sua mesada e arranjou mais dinheiro para pagar as despesas de sete crianças carentes em um acampamento de verão para crianças a cavalo, com cuja empresa Jeff e sua família trabalhavam. A 225 dólares por criança, significa que Deanna havia dado mais de 1.500 dólares!

Intencional como sempre, Jeff está ativamente procurando maneiras de fazer a diferença de forma contínua. Gosto muitíssimo de seu objetivo em imagem ampliada.

— Espero um dia usar minha história para desafiar 1.000 outros empresários a fazer a mesma coisa: escolher um projeto, envolver-se, financiá-lo e fazer com que seu pessoal se envolva também.

Isso que é significado. Se todo mundo pensasse como Jeff e tivesse seu senso de urgência, o mundo



Você pode saborear  
o significado, e,  
uma vez  
saboreando-o, o  
sucesso nunca  
mais deixará você  
satisfeito.



mudaria em pouco tempo.

Quando você vive intencionalmente, acorda prevendo que mudará a vida das pessoas naquela dia. Você procura por oportunidades em todos os lugares e, quando identifica uma que condiz com o seu *porquê* e agrega valor do seu ponto ideal, você a aproveita. É o que Jeff faz todos os dias. E eu também! *E Você também pode!* Tudo que precisa fazer é possuir um senso de urgência e aproveitar o momento. Não precisa ser algo grande. Não precisa fazer a terra tremer. Só precisa ser para os outros. Se Jeff e eu podemos, então você também

pode. Você pode saborear o significado, e, uma vez saboreando-o, o sucesso nunca mais deixará você satisfeito.



# SEJA URGENTE EM APROVEITAR AS OPORTUNIDADES DE SIGNIFICADO

## **Torne-se um empreendedor rumo ao significado**

Gosto de me sentar com empresários. Gosto de sua criatividade, ética de trabalho, senso de urgência e disposição em assumir riscos. Mas por mais que eu goste de me sentar com eles, gosto muito mais de me sentar com empresários de significado. São pessoas que:

- Veem coisas que as pessoas não-intencionais não veem.
- Acreditam em coisas que as pessoas não-intencionais não acreditam.
- Sentem coisas que as pessoas não-intencionais não sentem.
- Dizem coisas que as pessoas não-intencionais não dizem.
- Fazem coisas que as pessoas não-intencionais não fazem.

Dê uma olhada em cada uma dessas cinco frases e escreva algo a respeito de cada uma. Que oportunidades você vê que os outros não veem? O que você acredita e sente acerca dessas oportunidades? O que você está disposto a dizer que os outros têm medo de dizer acerca dessas oportunidades? O que você está disposto a fazer? Reúna todas essas ideias para escrever um manifesto de significado intencional pelo qual você pode viver.

## **Seja mais intencional em ajudar as crianças**

Acredito que é impossível exagerar em ser intencional quando se trata de ajudar as crianças. Se você for pai ou avô, comece com as crianças de sua família. Se já entendem, leia com elas. Se eu pudesse fazer apenas uma coisa para ajudar as crianças do mundo, seria ensiná-las a ler bem. A pessoa que lê aprende a fazer outras coisas.

Seja intencional em tudo o que fizer com seus filhos. Converse com eles para incentivá-los continuamente. Ensine-os de toda forma que puder, inclusive nas férias. Modele bons valores. Ajude-os a alcançar seu potencial. Se você não tem filhos, ajude um irmão ou irmã mais nova. Passe tempo com um sobrinho ou sobrinha. Seja voluntário numa escola. Ofereça-se para ser mentor de um jovem. Encontre uma maneira de agregar valor às pessoas da próxima geração, sobretudo do seu ponto ideal. Investir na juventude é investir em significado.

## Quem precisa de ajuda?

Para quem, entre seus colegas, você pode dar uma mão? Veja isso como oportunidade para agregar valor e aproveite como caminho para uma vida de significado. Se você estiver dando sem expectativa de retorno, você pode então fazer a diferença e viver uma vida que vale a pena.

# EPÍLOGO



## CONTE SUA HISTÓRIA AOS OUTROS

**E**stou atualmente com sessenta e oito anos de idade. As pessoas me perguntam por que não diminuir o ritmo. “Por que você está com tanta pressa?”, perguntam. A resposta é porque minha idade me diz que meu tempo é limitado. Lembro-me das palavras do rei Davi do antigo Israel, que escreveu: “Faze-me conhecer, Senhor, o meu fim, e a medida dos meus dias qual é, para que eu sinta quanto sou frágil”.<sup>1</sup>

Sei que meu tempo é limitado. Por isso, quero que minha vida valha a pena. Quero ser significativo. Sei que, se eu quiser fazer a diferença, precisarei viver com intencionalidade e um senso de urgência.

Se eu quiser fazer a diferença, então precisarei fazer *agora*.

E você? Tem um senso de urgência para fazer a diferença? Você pode ser mais jovem do que eu e pode sentir que tem tempo de sobra.

Sente?

Se você começar agora, hoje, então a resposta é sim. Você ainda tem tempo para fazer algo significativo. Por quê? Porque significado não é algo relacionado a *chegar a um destino*, e sim algo relacionado a *fazer diariamente*. Como meu mentor John Wooden costumava dizer: “Faça de cada dia sua obra-prima”. Significado não diz respeito a algum dia; diz respeito a hoje. Você pode fazer a diferença a qualquer momento, mas o melhor momento é *agora*.



Significado não é algo relacionado a *chegar a um destino*, e sim algo relacionado a *fazer diariamente*.



## UMA VIDA SEM ARREPENDIMENTOS

Certa vez, perguntei ao técnico John Wooden se ele se arrependia de alguma decisão que ele tomara ao longo da vida.

— Não me arrependo de nenhuma — disse ele.

Sua resposta me deixou chocado.

— *De nenhuma?* — perguntei.

— Tomei todas as decisões com um coração puro, com o coração certo. Se você me perguntasse se todas as decisões que tomei foram boas, diria que não. Mas não foi o que você me perguntou. Você me perguntou se me arrependo de alguma decisão.

Olhei para ele com muita admiração e espanto. Tenho conhecido muitas pessoas ao longo da vida e não sei se alguma delas poderia ter me dado a mesma resposta com tanta firmeza. Na verdade, no momento em que ele fez essa declaração, eu não conseguia pensar em ninguém!

— Veja bem, John. Fiz o melhor que pude naquele momento para tomar cada decisão. Existe alguma coisa a mais que você pode esperar de si mesmo quando está em uma situação dessas?

Essa conversa causou profundo impacto em mim. Gostaria eu de ter tomado todas as decisões com bons motivos, mas não posso dizer com integridade que sempre tomei. Fiz mais do que minha cota de coisas estúpidas. Cometi erros. Tive motivos errados. Você sabe, porque já lhe contei grande parte de minha história. Não lhe contei, porque quero que você faça as coisas do meu jeito, ou seja, como eu. Não estou me colocando como modelo. Na verdade, eu gostaria de ter descoberto uma maneira de ensinar-lhe a vida intencional e o significado *sem* ter de contar a minha história. Acontece que essa é a única maneira que sei ensinar. Ainda assim, não quero passar a vida tendo arrependimentos, não por qualquer motivo. Mesmo quando cometi erros, usei as experiências para aprender e crescer. Tornaram-me mais forte, mais inteligente e mais ponderado ao longo do caminho. Quero que você aprenda com meus erros, assim como eu aprendi. Talvez eu possa poupar-lhe alguns passos.

Veja bem, passamos pela vida fazendo o melhor que podemos. Não podemos legitimamente oferecer mais do que sabemos. Não podemos agir em nível mais alto do que as experiências nos ensinaram ou chegar a um lugar mais longe do que nossa capacidade nos levou. Entretanto, assim que você se abrir para algo novo, para o que pode ser, é difícil ignorar o potencial que vemos. Pelo menos, sempre foi para mim.

Mesmo que tente, você não pode desaprender o que sabe. Claro que você pode optar por não pôr em ação. Pode armazenar a informação, empurrá-la para o fundo do seu banco de memória e fingir que não existe. Mas assim que a informação entrar pelos portais de sua mente, está lá, está pronta e exige ação. O que você faz com a informação depende de você. Pôr em prática o princípio que você sabe ser verdadeiro é uma escolha. Cabe a você decidir. A decisão é sua.

## QUAL É SUA DECISÃO?

Agora você sabe como viver uma vida que vale a pena e também sabe o que significa ser intencional. Quero fazer uma série de perguntas. Veja quantas você pode responder honestamente com *sim*:

Você

- ☐ Está escolhendo viver uma história de significado?
- ☐ Está optando por viver com intencionalidade, e não apenas com boas intenções?
- ☐ Está disposto a começar pequeno, mas acreditar grande para fazer a diferença?
- ☐ Está procurando ativamente o seu *porque* para você fazer a diferença?
- ☐ Está colocando as outras pessoas em primeiro lugar para fazer a diferença?
- ☐ Está agregando valor às pessoas do seu ponto ideal para fazer a diferença?
- ☐ Está se conectando com pessoas de mentalidade semelhante que fazem a diferença?
- ☐ Está fazendo parceria com pessoas com valores semelhantes aos seus para fazer a diferença?
- ☐ Está vivendo com um senso de expectativa para fazer a diferença?
- ☐ Está aproveitando as oportunidades e agindo para fazer a diferença?

Se você respondeu *sim* a todas as perguntas, ou, então, você está inclinado a responder sim e agir *agora*, então você passou para a vida de significado. Você fará a diferença. Sua vida valerá a pena. Você começará a mudar o mundo. Você já tomou a decisão. Agora você só precisa gerenciar essa decisão todos os dias da vida. Você só precisa continuar a viver intencionalmente e agir de alguma maneira todos os dias.

## QUAL A SUA HISTÓRIA?

Se você já estiver vivendo com intencionalidade, quero saber a respeito. Quero conhecer sua história de significado. Quero que conte para mim e para os outros como você aproveitou a oportunidade de fazer a diferença e agiu. Pode ser algo pequeno ou grande. Pode ser o seu primeiro ou o seu melhor. Pode ser uma história de paixão ou esperança, humor ou ajuda. Pode ser um parágrafo, um poema, uma série de fotos ou um vídeo. A única coisa importante é que seja a *sua* história.

Até criei um lugar para você contar. É um site chamado [MyIntentionalLivingStory.com](http://MyIntentionalLivingStory.com). Acesse e conte ao mundo como você está fazendo a diferença. Meu sonho é ajudar um milhão de pessoas a ser intencional, fazer a diferença e contar sua história. Quero que você faça parte disso.

Anos atrás, li um poema de Lawrence Tribble que nunca esqueci. Ele diz:

*Um homem desperta, desperta outro.*

O segundo homem desperta seu vizinho.  
Os três despertam uma cidade  
Virando o lugar de cabeça para baixo.  
Os muitos despertados causam tanta confusão  
Que acabam despertando todos nós.  
Um homem de pé com a alvorada nos olhos  
Com certeza multiplica.<sup>2</sup>

Se você se juntar a mim no meu sonho de fazer a diferença, pode ser que juntos iniciemos um movimento — um movimento em direção a um mundo de vida intencional, onde as pessoas pensam nos outros antes de si mesmas, onde agregar valor aos outros seja uma prioridade, onde o ganho financeiro venha depois do potencial futuro e onde a autoestima das pessoas seja reforçada por atos de significado todos os dias.

Se vivermos uma vida que vale a pena, poderemos mudar o mundo. Até então, quero deixá-lo com as palavras de uma bênção cristã:

*Que Deus o abençoe com desconforto,  
Diante das respostas fáceis, meias-verdades  
E relacionamentos superficiais,  
Para que você possa viver  
Intensamente do fundo do coração.*

*Que Deus o abençoe com raiva  
Diante da injustiça, opressão  
E exploração do povo,  
Para que você possa trabalhar  
Em prol da justiça, liberdade e paz.*

*Que Deus o abençoe com lágrimas  
Para derramar pelos que sofrem dor,  
Rejeição, fome e guerra,  
Para que você possa estender a mão  
Para confortá-los  
E transformar a dor em alegria.*

*E que Deus o abençoe  
Com loucura suficiente  
Para acreditar que você pode  
Fazer a diferença no mundo,  
Para que você possa fazer  
O que os outros dizem que não pode ser feito,  
Para trazer justiça e bondade  
A todos os nossos filhos e aos pobres.  
Amém.*<sup>3</sup>

# NOTAS



## CAPÍTULO UM – SUA VIDA PODE SER UMA GRANDE HISTÓRIA

- <sup>1</sup> Donald Miller, *A Million Miles in a Thousand Years: What I Learned While Editing My Life* (Nashville: Thomas Nelson, 2009), pp. 59-60. [Edição brasileira: *Um Milhão de Quilômetros em Mil Anos* (São Paulo: Garimpo Editorial, 2010).]
- <sup>2</sup> Ibid, p. 86.
- <sup>3</sup> Victor Goertzel and Mildred Goertzel, *Cradles of Eminence* (Boston: Little, Brown, 1978).
- <sup>4</sup> Donald Miller, *A Million Miles*, pp. 236-237. [Edição brasileira: *Um Milhão de Quilômetros em Mil Anos* (São Paulo: Garimpo Editorial, 2010).]

## CAPÍTULO TRÊS – EU QUERO FAZER A DIFERENÇA

- <sup>1</sup> Alexandra Sifferlin, “Here’s How the ALS Ice Bucket Challenge Actually Started”, *Time*, August 18, 2014, <http://time.com/3136507/als-ice-bucket-challenge-started/>, acessado em 29 de janeiro de 2015.
- <sup>2</sup> Provérbios 18.21.
- <sup>3</sup> Filipenses 4.13.
- <sup>4</sup> NTLH.

## CAPÍTULO QUATRO – PROCURE ATÉ ENCONTRAR O CAMINHO

- <sup>1</sup> Dolly Parton, “Dolly’s Dreams”, *Guideposts*, <http://www.guideposts.org/inspiration/inspirational-stories/dollys-dreams>, acessado em 8 de dezembro de 2014.
- <sup>2</sup> Canfield, Jack and Mark Victor Hansen, *Chicken Soup for the Soul* (Deerfield Beach, FL: Health Communications, 1993), pp. 18-20. [Edição brasileira: *Canja de Galinha para a Alma* (Rio de Janeiro: Ediouro, 1995).]
- <sup>3</sup> Kevin Hall, *Aspire: Discovering Your Purpose Through the Power of Words* (New York: William Morrow, 2010), p. 58. [Edição brasileira: *A Mensagem: Descubra seu Propósito com o Poder das Palavras* (São Paulo: Best Seller, 2014).]

## CAPÍTULO CINCO – FAZENDO ALGO QUE FAÇA A DIFERENÇA

<sup>1</sup> Lucas 22.27.

<sup>2</sup> Charles Royden, “Sermon preached by Reverend Charles Royden”, [http://www.thisischurch.com/christian\\_teaching/sermon/lordsprayer.htm](http://www.thisischurch.com/christian_teaching/sermon/lordsprayer.htm), acessado em 16 de fevereiro de 2015.

<sup>3</sup> “Mohamed El-Erian Reveals Daughter’s Talk Led to PIMCO Exit”, *The Independent*, September 24, 2014, <http://www.independent.co.uk/news/business/us-financier-quits-2trn-investment-fund-after-his-daughter-writes-list-showing-22-life-landmarks-hed-9754002.html>, acessado em 17 de fevereiro de 2015.

<sup>4</sup> Mohamel El-Erian, “Father and Daughter Reunion”, *Worth*, <http://www.worth.com/index.php/component/content/article/4-live/6722-father-and-daughter-reunion>, acessado em 17 de fevereiro de 2015.

## CAPÍTULO SEIS – AGREGUE VALOR AOS OUTROS DO SEU PONTO IDEAL

<sup>1</sup> Phyllis McCormack, “Crabbit Old Woman”, publicado originalmente em *Nursing Mirror*, December 1972.

<sup>2</sup> Kate Kellaway, “Giles Duley: ‘My Friends Love The Idea Of Me Being Half Man, Half Camera’”, *The Observer*, October 29, 2011, <http://www.theguardian.com/artanddesign/2011/oct/30/giles-duley-war-photography-afghanistan>, acessado em 9 de março de 2015.

<sup>3</sup> “Becoming the Story: Giles Duley at TEDxObserver”, TED Talk, [http://www.ted.com/talks/giles\\_duley\\_when\\_a\\_reporter\\_becomes\\_the\\_story](http://www.ted.com/talks/giles_duley_when_a_reporter_becomes_the_story), acessado em 9 de março de 2015.

<sup>4</sup> Kellaway, “Giles Duley”.

## CAPÍTULO SETE – COM PESSOAS QUE FAÇAM A DIFERENÇA

<sup>1</sup> “This Veteran Has Returned More than 100 Lost or Stolen Purple Heart Medals to Families”, *The Huffington Post*, August 8, 2014, [http://www.huffingtonpost.com/2014/08/08/zachariah-fike-purple-hearts-reunited\\_n\\_5662751.html](http://www.huffingtonpost.com/2014/08/08/zachariah-fike-purple-hearts-reunited_n_5662751.html), acessado em 26 de fevereiro de 2015.

<sup>2</sup> Robert Kiener, “The Hearts of Soldiers”, *Reader’s Digest*, March 2015, pp. 84-85.

<sup>3</sup> “This Veteran”.

<sup>4</sup> Craig Stanley, “Captain’s Mission: Reunite Purple Heart Medals with Recipients’ Families”, *NBCNews*, August 18, 2012, [http://dailynightly.nbcnews.com/\\_news/2012/08/18/13355743-captains-mission-reunite-purple-heart-medals-with-recipients-families?lite](http://dailynightly.nbcnews.com/_news/2012/08/18/13355743-captains-mission-reunite-purple-heart-medals-with-recipients-families?lite), acessado em 26 de fevereiro de 2015, 2015.

## CAPÍTULO OITO – FAÇA PARCERIA COM PESSOAS COM VALORES SEMELHANTES AOS SEUS

\* **N. do E.:** Em corridas e outras competições e esportes como o golfe, é a vantagem que se concede a um ou mais competidores para compensar deficiências de sua parte e igualar as possibilidades de vitória de todos.

\*\* **N. do E.:** Jarda é uma unidade de medida de comprimento, inglesa e norte-americana, equivalente a 91,44 cm ou três pés [símb.: yd]

<sup>1</sup> “How to Participate”, Super Service Challenge, <http://www.superservicechallenge.com/how-to-participate/?1425317776420>, acessado em 2 de março de 2015.

<sup>2</sup> “Super Service Challenge History”, Super Service Challenge, <http://www.superservicechallenge.com/about-us/?1418399371737>, acessado em 12 de dezembro de 2014.

## CAPÍTULO NOVE – EM UM TEMPO QUE FAÇA A DIFERENÇA

<sup>1</sup> Jason Falconer, “Teen’s Inexpensive 3D-Printed Prosthetic Could Aid Amputees in the Third World”, *Gizmag*, August 13, 2013, <http://www.gizmag.com/easton-lachappelle-3d-printed-prosthetic/28685/>, acessado em 4 de março de 2015.

<sup>2</sup> Dominique Mosbergen, “At 14, He Vowed to Invent an Affordable Limb. 5 Years Later, He’s Succeeded”, *The Huffington Post*, January 27, 2015, [http://www.huffingtonpost.com/2015/01/27/easton-lachappelle-prosthetic-robotic-arm-hand\\_n\\_6556458.html](http://www.huffingtonpost.com/2015/01/27/easton-lachappelle-prosthetic-robotic-arm-hand_n_6556458.html), acessado em 4 de março de 2015.

\* **N. do T.:** Ações blue-chip são ações de uma companhia que é considerada estável e lucrativa de preço relativamente alto.

## CAPÍTULO DEZ – SEJA URGENTE EM APROVEITAR AS OPORTUNIDADES DE SIGNIFICADO

<sup>1</sup> Gálatas 6.9, 10a.

<sup>2</sup> Dr. Seuss, *The Lorax* (New York: Random House, 1971).

<sup>3</sup> Dr. Seuss, *Oh, the Places You’ll Go!* (New York: Random House, 1960). [Edição brasileira: *Ah, Os Lugares Aonde Você Irá* (São Paulo: Companhia das Letras, 1990).]

<sup>4</sup> Ibid.

## EPÍLOGO: CONTE SUA HISTÓRIA AOS OUTROS

<sup>1</sup> Salmo 39.4.

<sup>2</sup> Lawrence Tribble, “Awaken”, circa 1780s, Push Back Now, <http://pushbacknow.net/2011/10/31/awaken-a-1700s-poem-by-lawrence-tribble/comment-page-1/>, acessado em 13 de dezembro de 2014.

<sup>3</sup> “A Franciscan Blessing”, Franciscans Na Proinnsiasaigh Irish Franciscans OFM, <http://www.franciscans.ie/news/83-news-scroller/485-a-franciscan-blessing>, acessado em 13 de dezembro de 2014.

# ESCOLHENDO UMA VIDA QUE VALE A PENA

No fundo, o que é que cada um de nós mais quer? Viver uma vida que vale a pena. Todos queremos sentir que o tempo que passamos na terra faz a diferença.

Como conseguimos isso?

JOHN C. MAXWELL acredita que a resposta é a vida intencional. Ele diz: “Quando você usa intencionalmente sua influência, todos os dias, para trazer mudanças positivas na vida dos outros você alcança significado”.

Há grande diferença entre uma vida de boas intenções e uma vida intencional. Quase todo mundo tem boas intenções. Uma vida intencional, no entanto, tem pensamento e propósito.

Este livro de JOHN C. MAXWELL mostra como dar os primeiros passos para viver uma vida que vale a pena através de uma vida intencional.



